

Contabilidad Fiscal
y Administrativa

Capital Humano

Tecnologías
de la Información

Mejora de Procesos

Soporte Jurídico

COMPETIMEX
inteligencia ● empresarial

¿Qué implica emprender en México?

Edición Número XXXIX. Marzo 2017

- Cada vez más personas toman la decisión de emprender, ya sea a partir de la convicción que genera una idea o de una necesidad en el mercado identificada.
- Los avances tecnológicos y las incubadoras presentan nuevas herramientas que facilitan el proceso.

Emprender se entiende como el proceso a partir del cual una idea se puede transformar en un mecanismo que genere ingresos para la persona o el grupo de personas quienes trabajaron para la transformación de la misma.

En pocas palabras, emprender es la capacidad que tiene una persona para hacer que una idea pueda convertirse en negocio.

Desde el punto de vista de la empresa, hablar de emprender va muy de la mano con hablar de México. De acuerdo a Forbes, **el 56% de los mexicanos piensan que en un futuro tendrán la capacidad de iniciar un negocio propio**; en este ejercicio realizado por Forbes en 24 países en Europa y América, sólo los colombianos con un porcentaje del 63% se ponen por encima de México en este rubro.

Sin embargo, poner en marcha una idea que pueda ser redituable dentro de un mercado local, depende en gran medida de las condiciones económicas y de la situación social que se esté viviendo en un lugar y un momento determinado.

A pesar de que el panorama económico externo ha presentado una serie de adversidades para la economía mexicana, los indicadores se han mantenido estables y el mercado mexicano se muestra cada vez más abierto a los nuevos productos y servicios que se ofrecen.

De acuerdo a datos del INADEM el número de apoyos que se han otorgado para poner en marcha diferentes tipos de negocios ha ido en aumento en el periodo comprendido entre el 2013 y el 2016, a pesar de que el presupuesto más alto que se ha tenido alcanzó los 10,245 millones de pesos en 2014 y a partir de ese año el presupuesto ha sido cada vez menor. **Para 2017 se estima un fuerte recorte a 3,760 millones**, sin embargo no se espera que los apoyos se vayan a reducir en la misma magnitud.



Concepto	2013	2014	2015	2016	Total
Solicitudes de apoyo recibidas convocatorias y proyectos asignación directa	8037	50587	53322	54839	166785
Proyectos apoyados FNE	941	24549	19477	28770	73737
Proyectos apoyados Sistema Nacional de Garantías	96529	94685	86898	91576	369688
<small>*Elaboración propia a partir de información tomada de la Secretaría de Economía</small>					

Existen muchos factores que hacen la diferencia entre los negocios que arrancan de forma correcta y los que no, sin embargo, **identificar una necesidad nueva de mercado o alguna mejoría a algún producto o servicio ya existente son elementos para alcanzar el éxito.**

Al ser un país en vías de desarrollo, la mayoría de las empresas no se encuentran completamente actualizadas con las más nuevas tecnologías, por lo que el campo para innovar y desarrollar es todavía muy fértil.

A pesar de que tener acceso a un crédito no es indispensable en todos los casos, si llega a ser una necesidad importante en distintas etapas del proceso.

De acuerdo a datos del INADEM, **México cuenta actualmente con alrededor de 250 incubadoras a lo largo de toda la República**, con más de 90 clasificadas como incubadoras de alto impacto. La Ciudad de México y Puebla son las entidades con un mayor número de incubadoras en el país.

Este tipo de empresas pueden ser de gran apoyo para los emprendedores no sólo por el soporte económico que

pueden proporcionar sino por el papel de guía que pueden tener con el fin de que el arranque de la idea sea de la forma más estructurada posible.

Emprender no es una tarea fácil, se debe de contar con un gran nivel de compromiso y de capacidad para adaptarse al cambio y en algunos casos a la adversidad.

Cada caso es distinto y por lo mismo no existe un camino único para poder iniciar un negocio; sin embargo, que las ideas vayan tomando forma a partir de la generación de planes de trabajo con objetivos claramente marcados, es el primer paso para que la idea pueda ser atractiva a los ojos de los inversionistas.

El tiempo y el lugar son dos factores indispensables que todo emprendedor debe de tomar en cuenta, puede ser que un negocio en algún estado de la República en específico pueda ser sumamente exitoso, lo que no significa que dicho éxito pueda ser replicado en otro. Analizar de forma profunda el contexto tanto económico como social y ser lo suficientemente autocrítico para determinar si una idea es en verdad valiosa o no, puede ahorrar muchos dolores de cabeza en el largo plazo.

Si no desea seguir recibiendo este boletín envíe un correo solicitándolo con el asunto: eliminar a info@competimex.com