

- **Emprendedurismo**

### **3.1 Introducción**

En el capítulo anterior se estudio la evolución de los cluster industriales, pero este proceso se puede entender mejor añadiendo algunas ideas acerca del papel del emprendedor, para este propósito parece conveniente estudiar con más detalle la investigación y desarrollo, la innovación y la acumulación de conocimiento dentro del contexto de un cluster industrial. Esto se hace en las secciones 3.2, 3.3, 3.4 respectivamente las cuales se basan en Buendía (2005a). Sin embargo estas ideas, se pueden enriquecer añadiendo un análisis sobre el emprendedor. Esto se hace en la sección 3.5 la cual está basada en Djankov et al (2006)

### **3.2 Inversión en Investigación y Desarrollo (R&D)**

De acuerdo a Buendía (2005a) la investigación y desarrollo es el primer paso para cumplir en una empresa con la acumulación del conocimiento y la invención de nuevos productos. La investigación y desarrollo puede venir directamente realizada por las empresas de vanguardia o por universidades o centros de estudio que desarrollen nuevas maneras de realizar y mejorar operaciones, disminuir costos, aumentar calidad o inventar un producto. El proceso empieza con una investigación.

La investigación se caracteriza por ser un proceso sistemático, organizado y que tiene un objetivo final. En la investigación formulamos diferentes hipótesis para llegar a un objetivo o meta fijada que es muy importante, después hacemos la recaudación de datos en pruebas realizadas hasta llegar a una respuesta y donde desciframos estos últimos y los convertimos mediante el desarrollo en experiencia o conocimiento útil, productivo y valioso para las empresas.

### **3.3 Innovación**

Buendía (2005a) también hace referencia a la innovación, la cual puede ser la introducción o la creación de nuevos productos, ideas, servicios, prácticas, procesos y métodos con la finalidad de hacer más eficiente el trabajo e incrementar la productividad de una empresa o una simple función. La innovación en un producto puede darse directamente en la forma física del mismo, en el proceso productivo o en la forma de distribución, con la finalidad de cumplir con un producto más competitivo mediante su funcionalidad o su costo de producción.

La forma de innovar esta dividida en dos factores, en cualquier sociedad y cualquier cultura empresarial. Se apoya de la siguiente manera:

- Investigación y desarrollo realizado por las empresas, estimula mucho la innovación en las grandes firmas, debido a que se ajusta siempre a las necesidades personales de la compañía a diferencia de la investigación universitaria y también influyen los recursos financieros que una gran empresa tiene para la investigación en su organización.
- Investigación en las universidades. Regularmente ésta última es más importante para las pequeñas firmas que para las grandes firmas. Pero las pequeñas firmas también son muy importantes para los grandes clusters, de manera que las grandes corporaciones se ven beneficiadas de manera indirecta.

La innovación en los clusters permite que haya más competencia en cuanto abrir nuevos mercados y nuevos productos, lo que hace a la producción más eficiente y más competitiva para mercados internacionales. Como dice Buendía también se ha demostrado que el tamaño de una empresa junto a la competencia en un mercado depende del número de nuevos productos y técnicas que hay en un cluster. Al igual que está demostrado, que en la mayoría de las veces una empresa en un cluster tiene más innovaciones que una empresa fuera del mismo.

### **3.4 Acumulación del Conocimiento**

El conocimiento contribuye de manera importante al crecimiento económico, ya que el conocimiento tácito es inherente y no exclusivo y se puede enseñar, es por eso que en las grandes urbes donde están las mejores universidades y donde hay clusters son muy productivas y siempre cuentan con un crecimiento económico importante. Es por eso que los líderes del conocimiento son considerados la fuerza más grande para la concentración geográfica de una actividad económica sana. Por esto mismo, hay dos puntos de vista diferentes: Melmberg y Maskell (2002), Audretsch and Feldman (1996) y Jaffe et al. (1993) estudiaron al líder transmisor del conocimiento como responsable de la adaptación, el aprendizaje, la innovación y la competitividad subsiguiente de una sociedad. Por otro lado, Breschi y Lissoni(2001 a,b) han estudiado al líder transmisor del conocimiento como el mediador del mercado.

El conocimiento es muy importante y es vital que este se comparta entre las empresas para tener mayores avances, viendo la competencia desde el punto de vista

global, es crucial que nuestra región sea la más desarrollada para competir juntos con otras regiones debido a que la nueva economía mundial esta desarrollándose en bloques estratégicos y es imposible tratar de aislarse y no participar en uno de estos conglomerados debido a que las empresas competirían con una desventaja demasiado grande y difícil de sobrellevar.

La educación en instituciones como las universidades o los tecnológicos juega un rol importante para las empresas, ya que debido a sus publicaciones y las enseñanzas de sus investigaciones, proveen de servicios y educación a la mano de obra de una empresa y esto se traduce en avances tecnológicos y de competencia. Autores como Hoen (2001) también argumentan que el gobierno debería de ser quien proveyera la infraestructura con la que emergen los nuevos clusters, y en cambio los clusters deberían de proveer y ayudar al sistema educativo universitario debido a lo crucial que es este factor para la mano de obra de las empresas. La educación es determinante para la existencia de los clusters.

### **3.5 Emprendedores**

La palabra emprendedor deriva de la palabra francesa *Entrepreneur* utilizada en el siglo XVI para describir a las personas que realizaban expediciones militares. Para el siglo XVIII se extendió la palabra a todos los aventureros que realizaban caminos y puentes y el francés Cantillon la utilizó por primera vez en 1755 en un contexto económico. Es a principios de este siglo cuando el alemán emigrado en Estados Unidos reconoce al emprendedor como centro del sistema económico, debido a que la ganancia proviene del cambio y el emprendedor es el centro del cambio, el desarrollo y la innovación.

El emprendedor es aquella persona que tiene capacidad de transformación y cambio. Y esto aplica no solamente a aquellos perfiles que son capaces de generar una empresa nueva, sino a aquellos que son capaces de aplicar transformaciones en donde estén. El emprendedor también es aquel profesional que crea un negocio con el propósito de hacerlo crecer satisfaciendo tanto las necesidades de sus clientes como las propias, este último emprendedor se le llama empresario y establece planes y estrategias buscando la innovación, nuevos productos o servicios, mercados y mejores formas de administrar.

Un emprendedor es definido como el dueño o socio de un negocio con cinco o más trabajadores. Se ha reconocido cada vez que los emprendedores juegan un papel

fundamental en el éxito de las economías y como dicen (Aghion y Howitt, 1997) el emprendedurismo es la clave para la innovación y el crecimiento. Investigadores sociales (World Bank, 2003) a lo largo de todo el mundo han estudiado qué es lo que determina el emprendedurismo y después de algunas investigaciones han llegado a enfatizar en tres diferentes perspectivas:

1. El rol de las instituciones políticas, legales y económicas que pueden alentar o restringir al emprendedor, estos problemas están relacionados con la obtención de créditos financieros, inseguridad de propiedad y de derechos de autor y normas legales que facilitan o dificultan la apertura o el emprendimiento de un negocio.
2. La segunda perspectiva se enfoca en las variables sociales y de valores que rodean al emprendedor, estas variables trabajan directamente a través de algunos canales como la familia, amigos o grupos étnicos.
3. La última perspectiva subraya las características individuales de los emprendedores, tales como la necesidad de logro, comodidad personal y sobre todo su actitud al riesgo y confianza en uno mismo.

(Djankov et al 2006) hicieron un estudio acerca de los emprendedores dividiéndolos en dos ramas: por oportunidad y por necesidad y los que no emprendedores, los cuales los dividió en tres ramas los que nunca han pensado en ser emprendedores, los que pensaron pero nunca sucedió y los que trataron y fracasaron, usando además condicionantes como la edad, sexo, nivel de educación y características de las ciudades.

En la primera conclusión se encontró que no hay gran diferencia entre los emprendedores y los que no lo son en el tema de educación pero si hay una diferencia en la forma de ver el riesgo, los emprendedores prefieren arriesgar más que los que no lo son. En la segunda conclusión es que la familia y amigos si influye en el desarrollo de un emprendedor, los padres de un emprendedor normalmente también lo son o tienen puestos de jefes y directivos y tienen una mayor capacidad económica, al igual que un emprendedor muchas veces se motiva por los éxitos de compañeros de la niñez que ahora también son emprendedores.

La tercera conclusión fue que los emprendedores tienen una motivación más grande al dinero y al éxito profesional al igual que son más ambiciosos que los que no son emprendedores. En la cuarta conclusión podemos observar que la libertad política es muy importante para los emprendedores y consideran a la corrupción más justificable,

pero aún así el trabajo también es mucho más importante para los emprendedores que para aquellos que no lo son, los emprendedores también tienen más confianza en otras personas como lo serían otros inversionistas o sus subordinados.

Finalmente las instituciones son mejor vistas por los emprendedores y consideran siempre un clima de negocios más favorable y estable que los que no lo son. Así como los emprendedores siempre tienen mejor punto de vista del gobierno y tienen mejor actitud ante cualquier suceso que los que no lo son.

En conclusión podemos observar que el generar un ambiente de emprendedores, motivará a los emprendedores ya que el ambiente y el contexto social juegan un rol fundamental en los emprendedores. Los emprendedores son muy diferentes a los no emprendedores en sus actitudes en general pero sobre todo en actitudes en la toma de riesgos, en el gusto y motivación al trabajo ya que normalmente el no emprendedor tiene más tiempo de ocio mientras el emprendedor siempre busca más trabajo diferente. Finalmente, los emprendedores que fracasaron ha sido resultado por la actitud negativa aunque tenga el mejor perfil en la educación, calificaciones y perciba el ambiente de negocios como favorable.

### **3.6 Conclusión**

Los emprendedores son necesarios para el desarrollo de una comunidad y fundamentales para el correcto desempeño de la economía de un país. Los empresarios emprendedores tienen que dedicar parte de la inversión total en investigación y desarrollo e innovación que da como resultado la acumulación del conocimiento para crear y desarrollar ventajas comparativas en sus empresas. Los emprendedores tienen una visión ambiciosa y un carácter que la complementa y hace posible la eficiencia en la toma de riesgos para crear un patrimonio y el crecimiento del medio que lo rodea. Los emprendedores en México son muchos pero un porcentaje pequeño es el que tiene éxito después del primer año.

En nuestro país como en todo el mundo los emprendedores tienen motivaciones muy grandes y trabajan para alcanzarlas, aunque en países como el nuestro ha sido históricamente más complicado debido a la falta de apoyos de las instituciones y el ambiente social o a la corrupción tradicionalmente existente, pero en este momento, México necesita una gran cantidad de emprendedores visionarios para crecer económicamente y desarrollarse como un gran país. Como motivación y ayuda a estos

personajes nacen las aceleradoras de empresas que ayudan a las pequeñas y medianas empresas con financiamiento, capacitación, alianzas estratégicas, toma de riesgos compartidos para un mejor desarrollo de estas organizaciones y para que puedan crecer de una manera más fácil y segura.