

Aspectos organizacionales para emprendedores de negocios eficientes en Toluca

Elizabeth Guadalupe Chong González

UPVT

elizagu_80@yahoo.com

Elizabeth Adriana Santamaría Mendoza

UPVT

eliadry.same@gmail.com

María del Rocío Díaz Bravo

UPVT

rociodiazbravo@hotmail.com

Resumen

Cada vez son más las personas que quieren convertir una idea de negocio en realidad, para conseguirlo, los emprendedores necesitan conocimiento y capacidades, por tal motivo este artículo proporciona un panorama conceptual y teórico general sobre los aspectos organizacionales que deben de tomar en cuenta los emprendedores, para que su negocio sea eficiente duradero y competitivo.

Palabras clave: Emprendedurismo, negocios eficientes, aspectos organizacionales, emprendedor.

Introducción

El Gobierno Mexicano se ha percatado de la importancia de los emprendedores, como alternativa para el sustento de la economía nacional, a partir de la generación de empleos que contribuyan al bienestar de la sociedad. En consecuencia, se requiere que los negocios que generen los emprendedores sean eficientes, al permanecer y crecer en el mercado, por lo que es necesario que se capaciten en los aspectos organizacionales que fundamentarán las estrategias para las micro, pequeñas y medianas empresas.

Durante la última década, el ecosistema del emprendedor ha empezado a fortalecerse, por el crecimiento de la red de incubadoras, el mayor número de emprendimientos de alto impacto y el surgimiento de programas gubernamentales para la creación de nuevas empresas. Sin embargo, se han detectado fallas y retos para lograr negocios eficientes de las ideas de los emprendedores (Villalobos, 2013).

El nuevo sexenio, rediseñó las políticas gubernamentales de apoyo a emprendedores mexicanos, por lo que se plantea el modelo ideal para los nuevos empresarios nacionales. Este gobierno tiene como objetivo que: las micro, pequeñas y medianas empresas sean más productivas con más financiamiento y capacitación (Villalobos, 2013).

Lo anterior no implica sólo repartir recursos, sino facilitar el acceso de las Pymes a cadenas de suministro; lograr que parte del ahorro privado se destine a financiar nuevos negocios; simplificar y abaratar la quiebra de empresas pequeñas y promover que los inversionistas puedan recuperar su capital y obtener ganancias. Al visualizar lo anterior, se espera que más personas decidan fundear a emprendedores con posibilidad de éxito. Por lo que se creó el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) para promover la actividad emprendedora (Villalobos, 2013).

En México, seis de cada diez adultos consideran que tienen capacidades para emprender (GEM, 2013), la cuestión es si realmente las tienen para generar los negocios eficientes, que aporten en la economía nacional, en rubros como generación de empleo, aportación al PIB y la disminución del cierre de pequeñas empresas en sus primeros años de operación.

Lo anterior, ha generado que los investigadores académicos sigan estudiando estos comportamientos que permitan el sostenibilidad de la personas con preparación, aunque desempleadas; con ideas y sin capital para invertir; y con las habilidades para generar negocios eficientes, sin embargo, les falta considerar los aspectos organizacionales fundamentales para el desarrollo de estrategias a largo plazo.

Otro de los problemas, es el tiempo de vida de los negocios de los emprendedores, que es de un año a dos años, solo uno por ciento de los generados al año se mantienen en el mercado.

Los aspectos organizacionales, representan el factor que menos considera un emprendedor, solo busca el éxito del negocio, sin dar importancia a la estructura administrativa, la capacitación y el liderazgo como piedras medulares para el logro de los objetivos a largo plazo.

En el Estado de México, la población ocupada en MiPyMEs representa casi el 76% del total estatal por unidad económica: 43.5% microempresas, 17.4% pequeñas empresas y 14.8% medianas empresas (IME, 2013).

Las pequeñas y medianas empresas en Toluca, registran una “altísima tasa de mortalidad” entre el primero y los tres años de vida, alrededor del 60% de las microindustrias quiebran, por lo que se requieren estrategias que detengan esta tendencia y brinden alternativas (Urrutia, 2013).

Esta alta mortandad se debe entre otras causas a la falta de capacitación y respaldo financiero con el que los microempresarios, arrancan generalmente sus operaciones.

El presente trabajo tiene como objetivo: conocer los aspectos organizacionales que deben considerar los emprendedores de negocios eficientes en Toluca, 2013.

EL EMPRENDEDURISMO

El emprendedurismo tiene un papel determinante en el crecimiento económico, en el proceso de innovación, y en la creación de empresas pequeñas y medianas que generan puestos de trabajo. Esto ha propiciado que en muchos países se estén instrumentando medidas de política, como financiamiento y subsidios, para apoyar el emprendedurismo, o bien para crear y mejorar el ambiente emprendedor (Jaramillo et al., 2012).

Para que una región mejore su productividad y su posición competitiva, requiere la presencia y fomento de dos factores estratégicos: la capacidad emprendedora de los agentes económicos y la capacidad de innovación local (Vázquez, 2001).

El emprendedurismo es un tema que ha cobrado cada día más importancia. En México hay más de 4.1 millones de microempresas, que aportan 41.8% del empleo, las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo, (SPYME, 2012).

Según datos de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI, 2013), órgano de consulta del gobierno federal:

- **65%** de las pymes son de carácter familiar.
- **31%** de los empleados que laboran en una pequeña y mediana empresa cuentan con la secundaria terminada.
- **26%** con el bachillerato o carrera técnica y **3%** con primaria.

- **90%** de estos negocios se dedican a un oficio.
- Los giros más comunes: restaurantes y tiendas de abarrotes.
- El porcentaje restante pertenece a profesionales dedicados a trabajos independientes.

Se ha destacado que el gobierno busca incentivar a las empresas, o negocios que sean eficientes en su desempeño operacional, y la capacitación en aspectos organizacionales es fundamental para su crecimiento y sostenibilidad.

EMPRENDEDOR

Generalmente se toma al emprendedor y al empresario como similares por los roles que desempeñan, sin embargo, el emprendedor es más que un creador de empresas, es un innovador cultural, que ha convertido una idea en un proyecto concreto, con o sin fines de lucro (Rusque, 2005). Actualmente, ya no se trata sólo de crear un alto número de empresas, sino se trata de que sobrevivan en condiciones competitivas.

Características del emprendedor (Alcaraz, 2011):

- Compromiso total, determinación y perseverancia
- Capacidad para alcanzar metas
- Orientación de las metas y oportunidades
- Iniciativa y responsabilidad
- Persistencia en la solución de problemas
- Realismo
- Autoconfianza
- Altos niveles de energía
- Busca retroalimentación
- Control interno alto

- Toma riesgos calculados
- Baja necesidad de estatus y poder
- Integridad y confiabilidad
- Tolerancia al cambio

Schumpeter (1991 citado por Jaramillo et al., 2012), definió al emprendedor como una persona innovadora, quien propone y aprovecha los cambios, básicamente en cuatro ámbitos; la introducción de nuevos o mejores productos; nuevos o mejores métodos de producción; la apertura de nuevos mercados; y la reorganización de proceso administrativo. Esta definición permite que algunos autores afirmen que la innovación es el elemento principal en el concepto de emprendedurismo, debido a que representa una fuente de competitividad y crecimiento económico.

NEGOCIOS EFICIENTES

Son aquellos negocios en los que se hace un aprovechamiento óptimo de los recursos que se emplean en la obtención de una utilidad, proceda ésta de un producto o servicio (García y Serrano, 2003).

El camino a seguir por parte del emprendedor para que su negocio sea eficiente es:

- La creación de un clima motivador para potenciar el esfuerzo innovador dentro de una empresa.
- La creatividad, la cual permite generar ideas novedosas que, después se convierten en proyectos viables.

Para emprender a fin de tener negocios exitosos se recomienda (Alcaraz, 2011):

1. Responder a las siguientes preguntas para identificar sus gustos y preferencias:

- ¿Qué me gusta hacer?
- ¿Qué estudios o capacitación tengo?
- ¿Qué sé hacer?

- ¿Qué habilidades tengo?
- ¿Qué experiencia tengo?
- ¿Qué planes tengo para el futuro?

2. Identificar con claridad lo que se quiere hacer y las metas que desea alcanzar.

3. Eliminar los mitos y las barreras para emprender:

- Obstáculos económicos
- Barreras psicológicas
- Obstáculos culturales

4. Desarrollar un plan de negocios

5. Realizar con éxito la idea de negocio seleccionada.

Además de identificar todos estos aspectos relacionados con la parte innovadora y creativa y cultural, es importante considerar aspectos organizacionales de la empresa con la finalidad de que los negocios sean eficientes y duraderos.

ASPECTOS ORGANIZACIONALES PARA LOS EMPRENDEDORES DE NEGOCIOS

La transición de los aspectos organizacionales antiguos a los nuevos, se conoce como rediseño organizacional e incluye cambios en las características organizacionales, actualmente los aspectos organizacionales a considerar requieren una transformación mayor que incluya: **la estrategia, la estructura organizacional y la distribución de poder** (Wischnevsky y Damanpour, 2006).

La estrategia

La estrategia es el patrón específico de decisiones y acciones que los gerentes toman para utilizar competencias clave con el fin de lograr una ventaja competitiva y superar a sus competidores (Jones, 2008).

Soto, López y Molina (2011) sugieren que los emprendedores de negocios deben de tomar en cuenta las siguientes estrategias:

- Innovación, responsabilidad social con la comunidad y el ambiente, sistematización de los procesos productivos, visitar ferias especializadas.
- El emprendedor es un líder, el cual tiene que distribuir el poder y la responsabilidad entre los miembros de su grupo.
- Objetivos principales del líder emprendedor:
 - Lograr el compromiso y cooperación de su equipo.
 - Poner al grupo en acción para alcanzar los objetivos acordados.
 - Hacer el mejor uso de las destrezas, las energías y los talentos del equipo, mediante la motivación laboral.

La estructura organizacional

La estructura organizacional es un sistema formal de tareas y relaciones de autoridad que controla cómo las personas coordinan sus acciones y utilizan los recursos para lograr las metas de la organización (Jones, 2008).

Olson y colaboradores (2005) evaluaron las relaciones de la estructura organizacional con las estrategias de negocio, considerando tres dimensiones de la estructura: centralización, formalización y

especialización, las cuales han recibido más atención porque parecen tener mayores implicaciones para la toma de decisiones estratégicas.

Algunos aspectos que deben de considerar los emprendedores de negocios en lo referente a la estructura organizacional son los siguientes:

- Los trabajos deben de cumplirse siguiendo un procedimiento estándar.
- La empresa debe de contar con personal especializado que realice actividades bien definidas.

La distribución de poder

Para que una empresa logre la competitividad requiere de la administración, que es el proceso de trabajar con las personas y con los recursos para alcanzar las metas de una organización con eficiencia y eficacia. Las funciones administrativas son:

- **Planeación:** consiste en especificar los objetivos que se deben alcanzar y en decidir con anticipación las acciones adecuadas que se deben tomar para ello.
- **Organización:** consiste en ensamblar y coordinar los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros para el logro de metas.
- **Dirección:** consiste en estimular al personal a desempeñarse bien, además de dirigir y motivar a los empleados, así como la comunicación con ellos, en forma individual o en grupos.
- **Control:** consiste en supervisar el progreso y en realizar los cambios necesarios

Una empresa tiene personal que desempeña distintas tareas que se realizan en las áreas funcionales, que son segmentos dentro de la empresa donde se llevan a cabo las actividades especializadas, siendo

necesarias para su operación y para estar en condiciones de cumplir con las metas y objetivos. Las principales áreas funcionales son: producción, ventas y mercadotecnia, recursos humanos y finanzas (Bravo, 2010).

La Teoría Neoclásica de la Administración considera que dependiendo del tipo de organización se puede dar forma a la empresa. La organización formal se compone de jerarquías o niveles funcionales establecidos por el organigrama, con énfasis en las funciones y en las tareas. Este tipo de organización comprende estructura organizacional, directrices, normas y reglamentos que sean las relaciones entre los órganos, cargos y ocupantes, con la finalidad de que los objetivos sean alcanzados y que se mantengan (Chiavenato, 2004).

La organización del tipo lineal constituye la forma estructural más simple y antigua, posee como principio la autoridad lineal, es decir, existen líneas directas y únicas de autoridad y responsabilidad entre superior y subordinados. Esta es una forma de organización típica de pequeñas empresas o de etapas iniciales de las organizaciones, entre sus características están: la autoridad única, la línea formal de comunicación, la centralización de las decisiones y el aspecto piramidal. Una ventaja es la estructura simple y de fácil comprensión y una desventaja, la unidad de mando hace al jefe multidisciplinario quien no puede especializarse en nada (Chiavenato, 2004).

- La toma de decisiones siempre debe llevarse a cabo respetando el manual de política y/o procedimientos de la empresa.
- Los trabajadores tienen tareas bien definidas y específicas.

Conclusiones

Los principales aspectos que se deben de tomar en cuenta para emprender un negocio tienen que ver mucho con la creatividad e innovación para que se tengan resultados satisfactorios, que finalmente traigan consigo la creación de negocios eficientes.

Actualmente el emprendedor ya no es visto en su rol individual y privado, sino mucho más y crecientemente en su rol social y colectivo pasando a ser un protagonista en el desarrollo del país, especialmente aquel de las grandes empresas. La población espera su liderazgo y sus soluciones. Tal vez sea este el momento donde las Universidades podemos cumplir un papel importante en la formación del empresario cambiando los sistemas tradicionales.

Se sugiere realizar alianzas con expertos en emprendimiento para analizar a cada empresa, sus fortalezas y debilidades, y a partir de eso canalizar eficientemente los apoyos. Así como la disposición de los emprendedores para tener mejores pymes por lo que deben mostrarse abiertos a la profesionalización para saber cómo mejorar sus procesos técnicos, administrativos e identificar nuevos mercados.

Bibliografía

Alcaraz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. Mac Graw Hill. 4ª. edición.

Bravo, M. (2010). *Introducción a las Finanzas*. (4ª Ed). México: Pearson

Chiavenato, I. (2004). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. (7ª ed). México. Mc Graw Hill.

CIPI. (2013). Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Recuperado de <http://www.cipi.gob.mx>

- García, E., y Serrano, C. (2003). Competitividad y Eficiencia. *En Estudios de Economía Aplicada*, 21(3): 423-450.
- GEM. (2013) Global Entrepreneurship Monitor. Recuperado de <http://www.gemcosortium.org/keyindicators>
- IME. (2013). Instituto Mexiquense del Emprendedor. Recuperado de <http://portal2.edomex.gob.mx/ime/inicio/index.htm?ssSourceNodeId=296&ssSourceSiteId=ime>
- Jaramillo, J., Escobedo, J., Morales, J., Ramos, J. (2012). Perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en el Valle de Puebla, México. *En Entramado*, 8(1): 44-57.
- Jones, G. (2008). *Teoría Organizacional. Diseño y cambio en las organizaciones*. Prentice Hall. 5ª. Edición.
- Olson, E., et al. (2005) The performance implications of fit among business strategy, marketing organization structure, and strategic behaviour. *En Journal of Marketing*. 69(3):49-65.
- Pardinas, J. (2013) Contradicción Hacendaria. *En Periódico Reforma*. 20(7239). México, 20 de octubre de 2013.
- Rusque, A. (2005). Capacidad emprendedora y capital social. *En Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 11(2): 189-202.
- Soto, R., López, A., Molina, R. (2011) *Emprendimiento: dimensiones sociales y culturales en las Mipymes*. Pearson Education de México.
- SPYME. (2012). Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2012/03/12/pymes-el-eje-de-la-economia-mexicana>
- Urrutia, S. (2013). Pymes quiebran a los tres años en el Edomex, empresario. *En Periódico El Informador*. Recuperado de: <http://www.informador.com.mx/economia/2010/190897/6/pymes-quiebran-a-los-tres-anos-en-el-edomex-empresario.htm>
- Vázquez, B. (2001). La política de desarrollo económico local. En G. Aghón et al., (eds), *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo*; pp.21-45. CEPAL. Recuperado de: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/1/7791/P7791.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

Villalobos, J. (2013). Inicia 2014 con tu propia empresa. *Entrepreneur*. 21(12): 36-41.

Wischnevsky, J., y Damanpour, F. (2006). Organizational transformation and performance: an examination of three perspectives. *En Journal of Management Studies*, 23(1): 104-128.