

COORDENADAS PARA EMPRENDER

Revista

2000 | México

Por: *Tonatiuh Suárez-Meaney*

Ricardo Vega

Daniel González

No sólo de grandes ciudades vive el emprendedor. Las urbes medias guardan apetitosas oportunidades de negocio; aprende a descubrirlas y emigra hacia las tierras del éxito

¿Cuántas veces has pensado en la posibilidad de marcharte de la ciudad en la que vives, en búsqueda de una mayor calidad de vida y mejores oportunidades de negocio? ¿Cuántas veces, después de formular este deseo, tus inquietudes se han resumido en dos palabras: "haciendo qué"?

Y con justa razón. Si frecuentemente es difícil detectar y desarrollar oportunidades de negocio en el sitio donde creciste y conoces a la perfección, ¿qué te podrías esperar de un entorno totalmente nuevo?

Por eso en esta edición, nos abocamos a detectar tendencias y oportunidades de negocios en diversas ciudades de México. Dejamos fuera las tres grandes metrópolis, Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, pues sabemos que en la descentralización existen numerosas oportunidades de negocios.

Grandes opciones, pequeñas ciudades

Suele pensarse que sólo pueden hacerse negocios en las megalópolis y que entre más grandes sean éstas, mayores oportunidades habrá. Pero no es así. Muchas de las grandes compañías han nacido en ciudades pequeñas. Las características de muchas urbes de menor dimensión significan grandes oportunidades para negocios específicos y se reflejan en lo que llamamos ventajas comparativas.

Las grandes ciudades tienen estas características:

- * Se han unido o conurbado distintos municipios para formar la ciudad.
- * Tienen una zona industrial y otra comercial bien definida.
- * Tienen varios centros urbanos.
- * Se estructuran a partir de grandes avenidas que recorren buena parte de la ciudad, generalmente en circuitos.

Las ciudades medias, en cambio, generalmente se ubican en un único municipio, aunque varias de las que aparecen en esta edición ya se han conurbado, tienen casi siempre un solo centro y pueden estructurarse a partir de varias avenidas.

En este estudio hemos seleccionado ciudades medias para detectar oportunidades de negocios.

En esta ocasión consideramos como ciudades medias aquellas con un mínimo de 50 mil habitantes y máximo de dos millones de pobladores.

Lo más importante para detectar ventajas competitivas es la infraestructura del lugar, pues de ella se derivan todas las necesidades de sus pobladores. Encontrarás soluciones a esas demandas y las convertirás en rentables negocios. En México, sólo Monterrey, Guadalajara y el Distrito Federal cumplen con las características de ciudades grandes. Aunque estos aglomerados representan más del 40 por ciento de la economía nacional, son plazas de mucha competencia y generan problemas de inseguridad, estrés, conflictos laborales, expansión urbana y altos costos inmobiliarios. Todo ello provoca que no siempre sean los mejores lugares para emprender.

Tablas de decisión.

Si estás pensando en emprender en otra ciudad puedes recurrir a distintos métodos para conocer las opciones. Nosotros te planteamos un modelo numérico basado en datos censales. A partir de este esquema se generan tablas de decisión.

Si deseas abrir un negocio en una ciudad distinta a la que vives, como primer paso debes identificar los sectores de mayor crecimiento, ya que a partir de ellos podrás detectar necesidades, idear soluciones y traducirlas en prósperos negocios.

Si pretendes llegar a otros puntos de México como una estrategia de crecimiento del negocio que ya posees, debes probar tu producto o servicio en los lugares de tu interés para observar cómo se comporta el mercado en esos sitios, hasta definir cuál te favorecería más.

Este trabajo busca ofrecer un punto de partida sin importaren cuál situación te encuentres. Es importante aclarar que las tablas muestran tendencias generales en cada sitio, pero será tu tarea definir la ciudad por atender y el lugar donde se ubique tu local. Para apoyarte en esa etapa del proceso, te recomendamos consultar los artículos que aparecen al final de este texto.

Debido a la infinidad de actividades económicas presentes en México, hemos elegido agruparlas según los subsectores ya determinados en los Censos de Población.

El modelo al que se recurrió indica las actividades económicas de mayor especialización en determinada ciudad, en comparación con otros subsectores en la misma urbe y con el resto del país. El estudio parte del principio de que la actividad económica más desarrollada en una ciudad es la que detona diversas necesidades de la economía local.

**Investigadores de Geoestrategias, despacho consultor especializado en ubicación de negocios y estrategias de expansión territorial.*