



UNIVERSIDAD DE
SOTAVENTO, A.C.



ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA

“PROBLEMÁTICA AL EMPRENDER UN NEGOCIO MPYME EN MÉXICO Y
SU IMPORTANCIA EN MÉXICO”

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURÍA

PRESENTA:

KARINA IVETH GALINDO TOMINEZ

ASESOR DE TESIS:

LC. JORGE IGNACIO MARTÍNEZ ESTRADA

COATZACOALCOS, VER.

AGOSTO 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

Contenido

INTRODUCCIÓN	7
CAPITULO I. METODOLOGIA.....	9
TEMA 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
TEMA 2: JUSTIFICACION	12
TEMA 3: OBJETIVO GENERAL	12
TEMA 4: OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	12
TEMA 5: ALCANCES.....	13
TEMA 6: LIMITACIONES.....	13
CAPITULO II. ANTECEDENTES	13
TEMA 1: BREVE HISTORIA DE LAS PYMES EN EUROPA	13
SUBTEMA 1: HISTORIA DE ESPAÑA ANTE LA CRISIS Y POSIBLE SOLUCIONES DE LAS PYMES.....	14
TEMA 2: HISTORIA DE LAS PYMES EN MEXICO	16
TEMA 3: QUE ES UNA MPYME	18
SUBTEMA 1: QUE ES UNA MICRO EMPRESA	19
SUBTEMA 2: QUE ES UNA PEQUEÑA EMPRESA	21
SUBTEMA 3: QUE ES UNA MEDIANA EMPRESA	27
TEMA 5: CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES.....	29
TEMA 6: EXPERIENCIA DE LAS MPYMES EN EL MUNDO	30
TEMA 7: EMPRESAS INCUBADORAS DE PYMES	32
TEMA 8: IMPORTANCIA DE LA INCUBACIÓN DE EMPRESAS.....	33
TEMA 9: CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS PYME.....	35
TEMA 10: CARACTERISTICAS ACTUALES DE LAS PYMES EN MEXICO	36
CAPITULO III. IMPORTANCIA Y PROBLEMÁTICA	37

TEMA 1: IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO	37
TEMA 2: PROBLEMATICA DE LAS PYMES EN MÉXICO.....	38
TEMA 3: PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS PYMES SOLICITAR CREDITO	39
TEMA 4: ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE OBTENER FINANCIAMIENTO?	41
TEMA 5: CONSEJOS BASICOS PARA SELECCIONAR MEJOR SERVICIO FINANCIERO	41
TEMA 6: PRINCIPALES FRAJILIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	43
TEMA 7: POR QUE FRACASAN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS	43
TEMA 8: ESTADISTICA SOBRE LA PROBLEMÁTICA DE EMPRESAS FAMILIARES ..	47
CAPITULO IV. PROPUESTAS Y BENEFICIOS.....	50
TEMA 1: PROBLEMAS QUE TIENEN LAS MICROEMPRESAS PARA CRECER DE UNA FORMA MAS AGIL Y BENEFICA EN EL MERCADO MEXICANO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE UN EMPRESARIO.....	50
TEMA 2: PROPUESTA SUSTENTABLE PARA LA PYME	52
TEMA 3: PROPUESTAS POR UN EMPRESARIO MEXICANO	55
TEMA 4: BEBEFICIOS DE LAS PROPUESTAS.....	57
CAPITULO IV. CONCLUSIONES	59
TEMA 1: CONCLUSION	59
ANEXOS.....	62
REFERENCIAS ELECTRONICAS	62
TESIS DE REFERENCIA.....	62
CUESTIONARIO	63
GRAFICAS	65

INTRODUCCIÓN

Hoy en día existe una gran problemática al momento de emprender un negocio propio en México y permanecer vigente, debido a la globalización, crisis mundiales y pocos estímulos por parte del gobierno o en su defecto estímulos con muchos obstáculos para obtenerlos, así como poca información para administrar y manejar una MPYME.

Uno de los problemas más grandes que se encuentran las personas al emprender un negocio es la falta de capital, por lo que tienen que recurrir a algún tipo de préstamo a las diferentes Instituciones financieras, algún acreedor como un amigo o familiar.

Posteriormente el problema más grande pagar dicho capital con algún tipo de interés si fue obtenido por algún banco o institución prestamista de cual quiere índole, otro de los problemas que se presentan en los micro negocios es que viven al día y del momento según la afluencia económica de las personas para obtener un ingreso y poder pagar dicho bien o servicio, con lo cual los negocios si no perciben lo que desean o pretenden, caen en un estancamiento o ruptura financiera lo que les impide poder crecer y mantenerse, y verse en la necesidad de cerrar dicho negocio.

Surgen otros problemas tales como la acumulación de diverso impuestos y las tarifas comerciales que se manejan en México, es decir si un negocio que apenas empieza su vida en el mercado tiene que verse en la problemática de pagar un capital obtenido por financiación, inversiones de bienes para el negocio, pagar renta de un local, luz comercial, agua, sueldos, impuestos federales, estatales y locales, si bien eso no es suficiente algún imprevisto o fortuito que perjudique el desarrollo del negocio y todo aunado si en el día, semana o mes no ha generado suficientes ingresos por ventas o servicios según sea el caso del giro del negocio para poder ir solventando sus obligaciones económicas y todo a ello sin generar una ganancia que les

ayude a mantener sus negocios, proveer de sustento a sus familias y patrimonio.

De tal manera que es primordial tener una visión más acertada y exacta sobre las diversas problemáticas que atraviesan las MPYMES, este caso, en especial singularidad las Micro Empresas que son las que se ven más golpeadas por disponer de poco capital, inversiones, estructura sólida de cómo ir desarrollándose, creciendo y sobre todo manteniéndoles en el trayecto de sus inicios de operaciones.

Así como de brindar propuestas y beneficios para las MPYMES desde el punto de vista de un empresario Joven Mexicano.

CAPITULO I. METODOLOGIA

TEMA 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad en México vivimos una serie de problemas diversos, en específico uno al igual de importante que es el problema que tiene una micro empresa, pequeña y mediana empresa, en especial las empresas micro que apenas surge y buscan tener un desarrollo productivo favorable para su economía personal o familiar para obtener una sustentabilidad optima que le ayude a vivir decentemente y equilibradamente.

El problema principal radica en la falta de estímulos y apoyos gubernamentales, que si bien los hay o tramites pesados y que difícilmente se lo dan a personas que no tienen forma de garantizar la avalidad de dicho crédito, y una serie de obligaciones y variables fuera de las manos del empresario como lo son:

- a) Si en el día no se generan ventas y/o servicios.
- b) Pago de renta de local comercial
- c) Pago de impuestos locales, federales y estatales
- d) Pago de tarifas comerciales
- e) Imprevisto y casos fortuitos
- f) Inversión y mantenimiento del negocio
- g) Sustentabilidad familiar
- h) Falta de un capital potente y confiable

La mayoría de las empresas en México son de este tipo y constituyen el 90% de las empresas establecidas, generando el 42% del producto interno bruto y el 64% del empleo en México. A pesar de esto, MPyME, han tenido en diversas ocasiones que enfrentarse a problemas adversos en los cuales es difícil el sobrevivir; ante un entorno económico desfavorable, es por esto que hasta ocho de cada diez nuevas empresas son cerradas a los escasos dos años de haber comenzado a operar, a pesar de que

actualmente el gobierno trata de darle cierto apoyo a estas empresas este es muy escaso, o en su defecto muy problemático obtener un crédito por los distintos muros burocráticos o estrategias del gobierno mal encaminadas, Al igual que una combinación de factores en contra que debe soportar un empresario. Por ese motivo es difícil para un empresario hacer planes de crecimiento, capacitación o integración, y es entonces cuando sobrevivir se convierte la principal preocupación.

Se puede observar que las mayorías de las MPyMES cierran por los mismos problemas:

- Problemas para generar ventas y/o servicios y prospectar clientes.
- Problemas para obtener un capital confiable y fuerte
- Falta de experiencia en el sector
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Problema para generar un ingreso óptimo que le alcance para cubrir todas sus necesidades básicas, fiscales, pagos de renta, inversiones, imprevisto, etc.
- Capacitación del Personal en la atención y compromiso
- No consigue alcanzar objetivos a corto plazo
- No cuentan con planes y estrategias de mercadotecnia

Como se puede observar, tal vez, los empresarios y el gobierno deberían de poner más atención en un sector tan importante como este, ya que la mayoría de estos problemas podrían disminuirse en gran medida con apoyo de su parte, ya que es muy pequeña la cantidad de MPyMES que sobreviven en nuestro país. De los puntos anteriores se pueden sacar otros problemas más específicos con los que luchan día a día las PYMES mexicanas:

- ✓ Falta de liquidez
- ✓ Disminución de las ventas
- ✓ Aumento de los costos
- ✓ Reducción de la productividad
- ✓ Incremento de los gastos de operación

- ✓ Aumento de la cartera vencida
- ✓ Conflictos laborales constantes
- ✓ Mala relación con los distribuidores
- ✓ Deterioro de las instalaciones
- ✓ Robo de mercancía
- ✓ Renuencia en las Instituciones financieras de otorgar crédito a las empresas
- ✓ Incremento de los plazos de entrega a clientes por problemas de administración.
- ✓ Lentitud en el proceso de toma de decisiones
- ✓ Aumento de quejas de los clientes
- ✓ Problemas para generar diferentes cargas monetarias con la SHCP, IMSS, CFE, Entre otras entidades.

Como se puede ver estos son algunos de los problemas tradicionales de las MPyMES mexicanas, de los cuales, trataremos de encontrar las propuestas y beneficios más óptimos y pertinentes desde el punto de vista de un empresario mexicano, e implementar un este estudio.

Por estos motivos este trabajo de investigación servirá como punto de referencia del negocio CYBER-TIENDA PABODEGO que lleva 3 años sobreviviendo a constancia lucha y esfuerzo gracias a que cuenta con instalaciones propias y que ha ido aprendiendo de las diferentes eventualidades que se le han presentado a lo largo de la vida del negocio.

Las propuestas y beneficios presentadas por un servidor son con la finalidad de ayudar e impulsar sobre todo a aquellas micro empresas que empiezan desde cero y no cuenta con algún tipo de apoyo o plan estratégico para impulsarse, desarrollarse y mantenerse. Y describe las características necesarias para llegar a la meta trazada, evitando con este caer en errores que lleven al fracaso de la empresa que se quiere establecer y propuestas-beneficios desde el punto de vista de un empresario que faltan por implementar mejor el gobierno de México.

La empresa antes mencionada se encuentra establecida en la ciudad del puerto de Coatzacoalcos, Veracruz, es por esto que se tiene como objetivo dejar de ser una microempresa e ir escalando por plazos y objetivos trazados.

TEMA 2: JUSTIFICACION

Este proyecto es importante para generar conciencia tanto gobierno como empresarios de la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas que generan miles de empleos y generadoras de un gran porcentaje de la economía y desarrollo del país.

Es de tal trascendencia generar una expectativa más amplia y acertada sobre la problemática real que sufren y parecen las MPyMES y su importancia, sobre todo que mejor desde el punto acertado y preciso de un empresario de una micro empresa que ha formado en el transcurso de 3 años palpando y observando distintos problemas que se le han venido presentando a lo largo de la vida de su negocio y gracias a que puntos a podido sobrevivir este difícil ambiente de competencia y retos empresariales.

TEMA 3: OBJETIVO GENERAL

Nuestro objetivo general es seguir desarrollándonos y creciendo, mantener una solidez y estabilidad patrimonial y económica, capitalizándonos por medio de nuestros servicios de renta de computadoras, copiado e impresión, así como la venta de productos comestibles y de papelería, teniendo una variedad amplia de servicios y ventas de productos.

TEMA 4: OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Invertir en más Equipo de cómputo y Copiado, Así como producto y tener una variedad más amplia para dar un servicio más completo.
- Expandir el Local.
- Crear nueva sucursal.

- Contratar empleados eficientes y mejor pagados.
- Definir una estructura sólida.
- Comprar puntos de ventas.

TEMA 5: ALCANCES

Se tomara como referencia un negocio propio y el conocimiento de otros negocios cercanos que se vieron en la necesidad de cerrar.

Con la finalidad de tener con más exactitud un criterio acertado y amplio desde la expectativa, experiencias y realidades que se nos han venido presentado en nuestro negocio que tomamos como punto de partida, todas las eventualidades surgidas a lo largo de estos casi 3 años de vida del negocio que gracias a variables ajenas a la vida común de un empresario que no cuenta con apoyos de ninguna índole le sería difícil o mejor dicho imposible sobrevivir al emprender una microempresa.

TEMA 6: LIMITACIONES

El estudio que realizaremos, así como las propuestas y beneficios que manejaremos en este proyecto de tesis tendrá en consideración únicamente experiencias obtenidas a lo largo del camino del negocio, dando propuestas y beneficios desde el punto de vista de un empresario joven. Sin profundizar y plasmar datos financieros de la empresa, ya que la finalidad de este proyecto es con el único fin de mencionar la problemática e importancia al emprender una MPYME en México desde el punto de vista de un empresario, así como puntualizar dichas propuestas y beneficios.

CAPITULO II. ANTECEDENTES

TEMA 1: BREVE HISTORIA DE LAS PYMES EN EUROPA

Durante la Segunda Guerra Mundial la mayor parte de las Empresas de Europa fueron destruidas, como debían recuperarse de una manera rápida,

la solución a esta situación fue la creación de pequeñas y medianas empresas (PYMES).

El potencial de la Unión Europea radica en el Apoyo y fomento que se otorga a las PYMES, ya que se les considera un importante factor en la creación de empleos y base primordial de su economía, obteniendo con esto un alto crecimiento económico y bienestar de su población.

SUBTEMA 1: HISTORIA DE ESPAÑA ANTE LA CRISIS Y POSIBLE SOLUCIONES DE LAS PYMES

España está afrontado desde hace ya 4 años una crisis verdaderamente insostenible: inflación sin controlar, aumento de los tipos de interés, incremento del desempleo, aguda crisis del sector de la construcción, elevado precio del petróleo, y entre otras problemáticas que ha provocado un cambio radical no solo en las vidas de muchas personas sino también, de las propias empresas, pues se añade la dificultad que tienen éstas para adquirir financiación a través de los bancos.

Ante tal situación, la supervivencia de las medianas y pequeñas empresas es un hecho que ya se está dando. La presión comercial y el difícil acceso a la financiación bancaria han llevado a estas empresas a intentar aumentar sus ventas en la medida de lo posible mediante pagos aplazados (a crédito) y resignarse a plazos de cobro muchos más largos.

Estrategias como la mencionada anteriormente, son métodos significativos que las empresas españolas están empezando a poner en marcha ante una situación donde no se ve luz al final del túnel. El peligro de estas estrategias de urgencia, suponen elevados riesgos empresariales que pueden provocar desconfianza en los mercados. Pero, es cierto que, detrás de la crisis, hay muchas causas que también han afectado a empresas de otros países desarrollados: la concesión de crédito mucho más restrictiva por la falta de liquidez en los mercados internacionales, encarecimiento del dinero, etc. En

el caso de España, la situación se ve más delicada por el excesivo endeudamiento de las empresas españolas, por disponer de plazos de pago muchos largos que la media europea y por no contar con unas medidas más estrictas sobre la gestión del riesgo.

Lo que está claro es que cada PYME es un mundo y los riesgos que éstas asuman dependerán en gran parte de su actividad y sector en el que desarrolle su actividad. La incertidumbre y desconfianza de los mercados, hacen difícil la rutina de los empresarios por encontrar las posibles salidas en situaciones críticas como la que estamos viviendo.

¿Cómo se pueden prevenir esos riesgos?

Aun siendo una situación difícil, las PYMES deberían anticiparse sin miedo a tomar medidas y no dejar pasar el tiempo, es decir, mayores reacciones por parte de los empresarios. Por otra parte, hacer que la administración de la empresa sea más fuerte para tomar decisiones complicadas (por ejemplo, estudiar los márgenes de riesgos empresariales), que haya una mayor comunicación interna de la empresa para que todos aquellos que formen parte de ella tengan conciencia de la delicada situación en la que se encuentran, además de proporcionar una mayor motivación a los empleados. Trabajar fuertemente las ventajas competitivas, incidir más en la buena planificación de planes estratégicos, garantizar mayor liquidez con nuevas fórmulas de financiación, mejorar el riesgo de cobro de los clientes como descuentos por pronto pago y mantener la mejor calidad posible no sólo en los productos o servicios que ofrecemos sino también en los servicios post-venta, introducirse en el mercado electrónico o incluso en situaciones de crisis muchas empresas apuestan más por sus exportaciones abriéndose así a mercados internacionales.

TEMA 2: HISTORIA DE LAS PYMES EN MEXICO

En el caso de México, las MPYMES han ayudado a descentralizar las grandes ciudades y a que pequeños poblados se urbanicen, logrando exportar en algunos casos sus productos, ejemplo de esto es el café que en algunas regiones de Veracruz, su sabor al paladar es delicioso, con calidad de Exportación, aceptado en varios mercados internacionales.

Antes de identificar la importancia de la MPYMES en México, comenzaremos por analizar su significado. Arthur Anderson en 1999, en su libro Diccionario de Economía y Negocios, las define como *“Una Unidad Económica de Producción y Decisiones que, mediante la Organización y coordinación de una serie de Factores (**Capital y Trabajo**), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”*.²

Desde hace mucho tiempo las MPYMES han constituido los ingresos principales de muchas familias mexicanas, ya que de ellas una familia puede sostenerse, sin necesidad de realizar algún trabajo adicional, además es de considerarse que constituyen un apoyo para las siguientes generaciones de empresarios, por la transmisión de los secretos de la empresa familiar, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de las empresas mexicanas, de una manera empírica en la mayor parte de los casos.

El mayor problema que han tenido que superar las MPYMES es la Globalización, situación que de entrada provoco que muchas empresas tuvieran que cerrar por el gran número de empresas transnacionales que llegaron a nuestro país, entre los problemas como impuestos, tarifas, pocos apoyos gubernamentales o presentándose dificultades en los trámites para obtenerlos.

2do. Párrafo del TEMA 2 Concepto MPYME Arthur Anderson en 1999, en su libro Diccionario de Economía y Negocios, <http://pymesdemexico.wordpress.com/2010/11/10/historia-de%2%A0las%2%A0pymes/>

En el pasado una familia mexicana tenía que recorrer varios negocios para poder surtir su canasta básica, la carnicería, la verdulería, la frutería, la tiendita de la esquina, etc..., hoy en día basta con ir a un autoservicio para comprar todo lo que requieran, además que el servicio es más cómodo, por los carritos para transportar sus productos, el estacionamiento, áreas de comida preparada, cobros con diversos medios de pago, etc...

La vida ha evolucionado y con ello han pasado a dejar casi en el olvido a mucho negocios, que antes eran indispensables en la vida cotidiana.

Las empresas transnacionales, por su tremenda capacidad de compra, pueden solicitar mejores condiciones en cuanto a precio y crédito a sus proveedores, contando así con una ventaja casi insuperable por los pequeños negocios.

Todo lo anterior hizo que mucha gente se quedara sin empleo, ya que varias empresas de diversos tamaños comenzaron a cerrar y la gente desempleada se vio en la necesidad de solicitar trabajo en estas cadenas de negocios internacionales, las cuales les ofrecían un sueldo muy por debajo del que obtenían como empresarios y dueños de una empresa.

En la actualidad el 99 por ciento de las empresas mexicanas son Micro, pequeñas y medianas, de este monto el 90 por ciento son microempresas, la totalidad de MIPYMES dan empleo al 70 por ciento de la población económicamente activa.

La empresa Bimbo® surgió como MPYME y a lo largo del tiempo se convirtió en una empresa transnacional, ayudando a abrir mercados en otros lugares, y a que empresas extranjeras se fijen en México para invertir.

En los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá el fomento a las MPYMES se ha dado a través de incubadoras de empresas, su éxito ha sido debido a que las empresas que apoyan demandan poca infraestructura y es una

barrera contra la globalización ya que paradójicamente son los países menos globalizados.

En México también se ha copiado esta forma de hacer negocios y las incubadoras de Empresas son programas que actualmente llevan algunas Universidades, Tecnológicos y Fundaciones de Gobierno, que apoyan a los emprendedores a diseñar desde la constitución del plan de negocios, apoyo en asesoría para la constitución legal de la empresa y otros tantos aspectos importantes para crear, una empresa que en términos generales, minimicen el riesgo en la inversión, ya que el capital en la actualidad es demasiado escaso y bien vale la pena realizar una inversión bien planeada.

TEMA 3: QUE ES UNA MPYME²

Las PYME son Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, con un número no muy grande de trabajadores, y con una facturación moderada.

Ejemplos de MPYMES:

Empresas productoras de vestido y calzado.

Comercios, ferreterías, abarroteras, cybers y restauranteras.

La sigla MPYME (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) es la que se utiliza para hacer referencia a las Micro, pequeñas y medianas empresas que existen en el mercado de un país. Las Micro, pequeñas y medianas empresas o MPYMES se caracterizan por ser diferentes a las grandes empresas, especialmente diferentes de las gigantescas multinacionales que son comunes en la actualidad. Las MPYMES por lo general están compuestas por una cantidad limitada de personas o trabajadores, cuentan con un presupuesto mucho más reducido y por lo tanto reciben cierta ayuda o asistencia a veces de los gobiernos correspondientes.

² Que es una MPYME <http://www.misrespuestas.com/que-son-las-pyme.html>

Las MPYMES son empresas que se caracterizan principalmente por contar con un nivel de recursos y posibilidades mucho más reducidas que los de las grandes empresas. El término se aplica además a las empresas que generan hasta determinada cantidad de dinero o ganancias anuales, por lo cual todas aquellas que no sobrepasen el límite o parámetro establecido (que varía de país en país) dejarían de ser consideradas como tales.

Las MPYMES normalmente cuentan con ayuda o subsidios de los Estados que buscan así reactivar áreas de la economía que están dejadas en blanco por las multinacionales o simplemente para favorecer la economía y la suba del empleo formal. Muchas de estas Micro, pequeñas y medianas empresas complementan actividades y áreas a las que no se llega formalmente.

Mientras que los beneficios de las MPYMES son que necesitan una inversión mucho menor, al mismo tiempo que suelen estar dirigidas por los propios dueños o por cooperativas de trabajadores, los problemas que una micro, pequeña o mediana empresa puede tener por lo general se relacionan con los movimientos del mercado y con la oferta y demanda de los productos o servicios que ellas ofrecen. Ante esta situación, las empresas multinacionales o de gran alcance poseen mucho mayor margen de maniobra mientras que algunas crisis o sacudones económicos pueden hacer desaparecer fácilmente a numerosas MPYMES.

SUBTEMA 1: QUE ES UNA MICRO EMPRESA³

Se considera microempresa a la que tiene entre 0 y 10 trabajadores. Esto es así, independientemente de que el negocio se dedique a la industria, al comercio o los servicios.

Ventajas:

Las microempresas son un motor de crecimiento económico y de empleo

³ http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=49&Itemid=74

fundamental para el país ya que, de acuerdo a resultados del último censo económico del INEGI:

- De cada 100 empresas mexicanas, 96 son microempresas.
- Contribuyen con el 40.6% del empleo.
- Aportan el 15% del PIB.

Desventajas:

La competitividad y productividad de las microempresas, sobre todo de las de tipo tradicional está siendo amenazada por la incorporación de modernos conceptos de negocio, que evidencian:

- Limitada profesionalización.
- Crecimiento desordenado.
- Rezago tecnológico.
- Altos consumos de energía.
- Imagen comercial descuidada e insalubre.
- Administración informal ("de cajón").
- Limitados accesos al financiamiento.

Ejemplos de Microempresas:

- Tiendas de abarrotes y misceláneas.
- Tortillerías y molinos de nixtamal.
- Papelerías.
- Salones de belleza.
- Panaderías.
- Talleres mecánicos.
- Farmacias.
- Carnicerías.
- Cyber

SUBTEMA 2: QUE ES UNA PEQUEÑA EMPRESA⁴

La **pequeña empresa** ha demostrado a lo largo del tiempo y en la mayoría de países (desarrollados o no) que es un componente importante de la economía, y en muchos casos, es la base de las medianas y grandes empresas.

Por ello, resulta conveniente conocer qué es la **pequeña empresa** o cómo definirla, qué características la distinguen, cuáles son sus ventajas y desventajas y qué situaciones originan su creación; todo lo cual, se verá en detalle en el presente subtema.

¿QUE ES UNA PEQUEÑA EMPRESA?

Teniendo en cuenta que el término "pequeño" es relativo en el mundo empresarial, porque depende de varios factores como la realidad económica, social y demográfica de cada región, país e incluso ciudad, resulta imprescindible tomar en cuenta las siguientes consideraciones antes de responder a ésta básica pero fundamental pregunta:

En varios países se toma en cuenta un límite numérico de personas que puede emplear la **pequeña empresa** para ser considerada como tal. Ese límite varía de un país a otro y de una industria a otra, por ejemplo, en *Estados Unidos* en la industria de la *manufactura* el número máximo de empleados puede estar dentro del rango de los 500 a los 1,500 dependiendo del tipo de producto que se fabrique; en cambio, en la *venta al mayoreo* el número máximo de empleados puede variar de 100 a 500 dependiendo de la particularidad del producto que se supla. En el caso de México, tiene un límite de 50 trabajadores para industria y servicios y de 30 para el comercio, en Colombia el límite es de 50 empleos y en el Perú es de 20.

⁴ <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>

En algunos países se toma en cuenta otros factores que son importantes en la definición de la "Pequeña Empresa". Por ejemplo:

En Estados Unidos además del límite de personas se toma en cuenta el hecho de que la pequeña empresa es aquella que es operada independientemente, creada para ser rentable y que no es dominante en su campo de operación

En el caso de la Argentina, se considera *pequeña empresa* a aquella que no sobrepasa un tope de ventas anuales, el cual, depende del sector al que pertenezca (Agropecuario, industria y minería, comercio, servicios o construcción). En el caso del Perú, una *pequeña empresa* es aquella cuyo número de empleados y su valor anual de ventas no excede una determinada cantidad.

Por tanto, y teniendo en cuenta éstas consideraciones, vamos a responder a la pregunta *¿qué es la pequeña empresa?* con la siguiente *definición universal de pequeña empresa*:

"La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad".⁵

CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA:

La *pequeña empresa* tiene determinadas características que la distinguen de otros tipos de empresa (micro, mediana o grande empresa).

⁵ Definición Universal de Pequeña Empresa <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html> Primer Párrafo.

Según Jack Fleitman, autor del libro "Negocios Exitosos", las características principales de la *pequeña empresa* son las siguientes:

- Ritmo de crecimiento por lo común superior al de la microempresa y puede ser aún mayor que el de la mediana o grande.
- Mayor división del trabajo (que la microempresa) originada por una mayor complejidad de las funciones; así como la resolución de problemas que se presentan; lo cual, requiere de una adecuada división de funciones y delegación de autoridad.
- Requerimiento de una mayor organización (que la microempresa) en lo relacionado a coordinación del personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros.
- Capacidad para abarcar el mercado local, regional y nacional, y con las facilidades que proporciona la red de internet, puede traspasar las fronteras con sus productos (especialmente si son digitales, como software y libros digitales) y servicios.
- Está en plena competencia con empresas similares (otras pequeñas empresas que ofrecen productos y/o servicios similares o parecidos).
- Utiliza mano de obra directa, aunque en muchos casos tiene un alto grado de mecanización y tecnificación.

Para complementar ésta lista de características principales, vamos a añadir las siguientes:

- El número de personal tiene un límite inferior y otro superior. Por ejemplo, en México oscila entre 11 y 50.
- En muchos casos son empresas familiares; en las cuales, a menudo la familia es parte de la fuerza laboral de la *pequeña empresa*. Por ejemplo, el esposo es el gerente general, la esposa la gerente comercial, el hijo mayor el jefe de ventas, etc., y además, todos ellos

participan de una u otra manera en la producción o prestación de servicios.

- Su financiamiento, en la mayoría de los casos, procede de fuentes propias (ahorros personales) y en menor proporción, de préstamos bancarios, de terceros (familiares o amistades) o de inversionistas.
- El propietario o los propietarios de *pequeñas empresas* suelen tener un buen conocimiento del producto que ofrecen y/o servicio que prestan y además, sienten pasión, disfrutan y se enorgullecen con lo que hacen.
- El flujo de efectivo es uno de los principales problemas con los que atraviesa la *pequeña empresa*, especialmente en sus inicios.
- Realizan compras de productos y servicios a otras empresas y hacen uso de las innovaciones, lo cual, genera crecimiento económico.
- Proporciona a la economía beneficios catalíticos. Contribuye a la producción nacional y a la sociedad en general, aparte de los gastos y ganancias que generan.
- Un buen porcentaje de *pequeñas empresas* opera en la casa o domicilio de sus propietarios. Por ejemplo, peluquerías, consultorías, etc.
- Tiene sistemas administrativos menos jerárquicos y una fuerza laboral menos sindicalizada que la mediana y grande empresa.
- En muchos casos, son proveedores de medianas y grandes empresas.

VENTAJAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA:

La *pequeña empresa* tiene sus ventajas en comparación con las medianas y grandes empresas, como se verá a continuación:

Según Derek Leebaert, la *pequeña empresa*:⁶

- Tiende a ser económicamente más innovadora que las compañías más grandes, es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, más dispuesta a crear oportunidades para las mujeres y grupos minoritarios y para emprender actividades en las zonas empobrecidas.
- Tiene la capacidad de realizar alianzas y sociedades, a diferencia de las grandes empresas con intereses competitivos demarcados.
- Actúa como punto de entrada a la economía de trabajadores nuevos o previamente menospreciados.

Complementando ésta lista de ventajas, añadimos las siguientes:

- La *pequeña empresa* brinda satisfacción y autonomía de trabajo a aquellos emprendedores que no tienen la capacidad financiera o técnica para iniciar una mediana o gran empresa.
- La *pequeña empresa*, en un mundo agobiado por la pobreza y la necesidad, tiene la capacidad no solo de mitigar el sufrimiento, sino también de crear una clase media sólida, generar una base impositiva segura y fomentar la estabilidad social.

DESVENTAJAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA:

Como es natural, paralelamente a las ventajas, la *pequeña empresa* tiene también sus desventajas, como se detalla a continuación:

- Los emprendedores de *pequeñas empresas*, en muchas ocasiones, tienen que dejar su empleo para iniciar su empresa o lo hacen cuando

⁶ Según Derek Leebaert concepto de Pequeña Empresa.

sufren un despido; lo cual, implica un cambio drástico no solo en lo económico, sino también en el modo de vida.

- En la primera etapa, los emprendedores de *pequeñas empresas* suelen pasar por momentos de privaciones, como consecuencia de haber invertido sus ahorros, haber incurrido en préstamos y contraído obligaciones (sueldos, alquileres, impuestos, etc...).
- Las *pequeñas empresas* suelen cerrar sus puertas con más frecuencia que las grandes empresas, debido principalmente a la falta de recursos económicos, capacidad técnica (para ofrecer productos de calidad) y/o de suficientes clientes como para mantenerlos en funcionamiento.
- Las *pequeñas empresas* tienen menor poder de negociación con los proveedores que las medianas o grandes, debido a sus bajos volúmenes de compras.
- Las *pequeñas empresas* tienen menor acceso al financiamiento o mayor dificultad para obtenerlo.

SITUACIONES QUE ORIGINAN LA CREACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS.

Existen diferentes situaciones que despiertan en muchos emprendedores el deseo y el compromiso de iniciar una *pequeña empresa*, sin embargo, las principales son las siguientes:

- La identificación de una oportunidad en el mercado (por lo regular, un nicho de mercado) en el que el emprendedor determina o supone que puede obtener ganancias al ofrecer productos y/o servicios que las grandes empresas no ofrecen.
- La tenencia de un producto o servicio que apasiona al emprendedor, al punto de querer producirlo y comercializarlo por cuenta propia.

- La realidad económica en la que las oportunidades laborales son escasas o los salarios muy bajos; por tanto, emprender una *pequeña empresa* es vista por muchos emprendedores como una solución.
- El impulso de las sugerencias de familiares o amistades para que el emprendedor establezca un nuevo negocio o empresa por cuenta propia.
- El hecho de poder trabajar en familia o de brindar trabajo a otros miembros de la familia.
- La pérdida de un empleo.
- La necesidad de tener un ingreso adicional para la familia que por lo general, induce a uno de los cónyuges a emprender una *pequeña empresa*. Por ejemplo, en los países latinoamericanos muchas mujeres inician un negocio cerca de casa o en el domicilio (como una peluquería, una librería o un restaurante) para colaborar con los gastos del hogar y con el paso del tiempo comienzan a contratar personal hasta que se constituyen en una *pequeña empresa*.
- El deseo de ser dueño del propio destino, de crecer por cuenta propia y de generar riqueza.

SUBTEMA 3: QUE ES UNA MEDIANA EMPRESA

La mediana empresa es aquella unidad económica con la oportunidad de desarrollar su competitividad en base a la mejora de su organización y procesos, así como de mejorar sus habilidades empresariales.

CARACTERÍSTICAS DE LA MEDIANA EMPRESA

A) Un número de empleados mayor a 50 hasta 100.

B) Posee un nivel de complejidad en materia de coordinación y control.

C) Existen mayores exigencias en comunicación.

D) Existe un crecimiento del volumen de operaciones que no le permiten al propietario ejercitar él sólo la gestión de decisiones y control.

E) Incorpora personas que puedan asumir funciones de coordinación y control paulatinamente, funciones de decisión; lo que implica redefinir el punto de equilibrio y aumentar simultáneamente el grado de compromiso de la empresa.

TEMA 4: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES

Ventajas:

Son un importante motor de desarrollo del país.

Tienen una gran movilidad.

Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.

Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.

Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.

Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.

Desventajas:

No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.

Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.

Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.

La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.

Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas o servicios.

Inexperiencia al emprender un negocio y no conocer bien su giro.

Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, impuestos excesivos, tarifas comerciales y falta de financiamiento adecuado y pocos apoyos gubernamentales o bien difíciles de obtener.

TEMA 5: CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES

En México, el criterio de clasificación referente a su tamaño se da de acuerdo a las siguientes características:

Micro Empresas: Son las empresas que ocupan hasta quince personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan el equivalente a \$900,000.00. (Una tienda abarrotes, cybers que se encuentran en un solo lugar).

Pequeña: Son las empresas que ocupan hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales, no rebasan el equivalente a \$9'000,000.00. (Una taquería o pollería con varias sucursales locales)

Mediana: Son las empresas que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan el equivalente a \$20'000,000.00. (Ferretería varias sucursales locales y fuera de su región)

Según la NAFIN (Es una sociedad nacional de crédito creada por el gobierno mexicano para desarrollar e impulsar a las MPYMES entre otras empresas) esta es la clasificación:

CLASIFICACIÓN DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	\$5
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$10	
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$15	
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100 hasta \$250	
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100 hasta \$250	

7 TEMA 6: EXPERIENCIA DE LAS MPYMES EN EL MUNDO

En este punto se hace hincapié a las experiencias vividas en otros países extranjeros, como los Estados Unidos de Norteamérica, y el continente europeo. Para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juegan las Pymes en la economía de un país, región o continente.

Aunque sean formas diferentes de fomento a las Pymes, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que esté interesado en fomentar el desarrollo de las Pymes. Y este resultado sería el que las Pymes representen para un país un motor de desarrollo económico.

⁷ TABLA NAFIN <http://www.nafin.com/portalInf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/clasificacion-pymes.html>

LA EXPERIENCIA EN EUROPA

Se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

“Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial.

Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos” (Hull, 1998), y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

LA EXPERIENCIA EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas.

Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

“Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleos.

También hay una creciente aceptación de que las empresas locales incubadas, son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo. Reducen el alto nivel de fracaso y revitalizan las economías locales”.

Este es otro caso, en que las Pymes juegan un papel muy importante en la economía de un país, y la finalidad es la misma, que en el caso de Europa, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de la Pymes, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios, el fin, es el mismo.

TEMA 7: EMPRESAS INCUBADORAS DE PYMES

1. ¿QUE ES UNA INCUBADORA?

Es un centro de apoyo a emprendedores que proporciona orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de una empresa. Las Incubadoras brindan acompañamiento empresarial para el desarrollo del plan de negocios, el cual resulta en la puesta en marcha de la empresa, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos, proveen de espacios físicos como son oficinas, acceso a

⁸ http://www.recursossa.com/Documentos/13_1.htm

equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico.

El Sistema Nacional de Incubación de Empresas está integrado por 500 incubadoras, con presencia en 190 ciudades. Éstas son operadas al interior de instituciones educativas, organizaciones de la sociedad civil, organismos empresariales y asociaciones civiles, mismas que cuentan con un Modelo de Incubación de Empresas reconocido por la Secretaría de Economía.

2. ¿CUAL ES EL OBJETIVO DEL PROGRAMA?

Crear más y mejores empresas de alto valor agregado y que permanezcan en el mercado para la generación de más y mejores empleos de alta calidad.

3. ¿QUE SERVICIOS OFRECE EL PROGRAMA?

Ofrece Consultoría y asistencia técnica con herramientas administrativas a fin de establecer formalmente una empresa. Los servicios ofrecidos son: consultoría, asesoría y asistencia integral a los emprendedores, desde el desarrollo e implementación del Plan de Negocios hasta la creación e inicio de operaciones de la empresa. (Gestión, Innovación, Comercialización, Capacitación)

TEMA 8: IMPORTANCIA DE LA INCUBACIÓN DE EMPRESAS

Una modalidad innovadora de apoyo y fomento a la pequeña y micro empresario es la denominada incubación de empresas. Este servicio se está desarrollando de distintas maneras de acuerdo a la realidad de cada país.

Las incubadoras de empresas brindan servicios de asesoría especializada, capacitación e infraestructura administrativa a los pequeños y micro empresarios en forma compartida con la finalidad de consolidar el desarrollo de estas empresas.

El aporte novedoso de la incubación de empresas es que su política se orienta a la creación de nuevas empresas, y la formación de jóvenes empresarios. Durante la creación de empresas (fase de gestación) la población tiene una participación activa en el desarrollo de los estudios de factibilidad técnica, económica y de mercado, así como de la organización empresarial.

Las incubadoras de empresas ofrece a las empresas en formación servicios compartidos de:

- Información
- Capacitación
- Trámites para acceder a servicios bancarios
- Organización
- Comercialización

Las incubadoras de empresas apoyan la formación de grupos iniciales y propicia el intercambio de experiencias en torno a los avances en diferentes campos especializados.

Existen muchas razones para el surgimiento del interés sobre las incubadoras:

- En primer lugar, existe un reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleo.
- Las empresas locales "incubadas" cuentan con mayor capacidad para permanecer en el mercado, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo.
- Existe una fuerte tendencia, en la que las incubadoras de empresas ayudan a reducir el alto nivel de fracaso de las nuevas empresas, así como revitalizar las economías locales.

- Contribuyen a un cambio en el desarrollo de una nación: en lugar de ser un desarrollo liderado por "grandes", es un desarrollo liderado por "pequeños."
- Aprovechan y desarrollan el potencial de los jóvenes, su tenacidad, su creatividad, su capacidad emprendedora y su actitud de cambio para promover nuevas empresas.
- Permite el desarrollo de productos de calidad y en cantidades adecuadas, que aseguran el futuro de los empresarios involucrados en la incubación.
- Facilita la transferencia tecnológica desde las empresas grandes a las empresas incubadas.

TEMA 9: CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS PYME

De manera habitual, todas las PYMES comparten casi siempre las mismas cualidades; por lo tanto, se podría decir que las características generales con las que cuenta son:

- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa, pero su administración puede ser empírica.
- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va desde uno hasta 250 personas.
- Utilizan poca maquinaria y equipo, se siguen basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado local y regional.
- Están en proceso de crecimiento; la Micro empresa pasa a ser pequeña y la pequeña tiende a ser mediana y la mediana aspira a ser grande.

- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del estado, que algunas veces se les considera en el régimen de pequeños contribuyentes, dependiendo de sus ventas y utilidades, aunque por el otro lado tienen una carga pesada fiscal con tarifas por parte de CFE, impuestos locales y federales, entre otras contribuciones.

TEMA 10: CARACTERÍSTICAS ACTUALES DE LAS PYMES EN MEXICO

Se plantean algunas cuestiones relacionadas con la situación que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas en México, y las posibilidades que tienen éstas de interactuar en los procesos globalizadores de las economías internacionales actuales.

Estas empresas, independientemente de cuál es la naturaleza de su actividad principal, reúnen las características históricas que identifican a todas las culturas del mundo desde tiempos remotos, prácticamente desde que el hombre se vuelve sedentario.

En lo que respecta a las micro, pequeñas y mediana empresas, es justo reconocerlo, que pese a su problemática, que iremos viendo más adelante, constituyen un factor importante para el crecimiento y desarrollo económico de México, ya que en el existen cantidad de PYMES en México en comparación de las Grandes empresas registradas en los censos económicos.

Los micro, pequeños y medianos empresarios representan el eslabón más frágil en la cadena productiva y de servicios, debido principalmente a que carecen, por lo general de sistemas de planeación, organización, administración y controles eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas.

Este amplio núcleo económico y social está formado por la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios que uno pueda imaginar, y en gran medida, los empresarios son personas que realizan

actividades económicas a nivel de subsistencia, que se caracterizan por integrar empresas eminentemente familiares, producto de la necesidad, más que de un esfuerzo planificado, presentando problemas para su desarrollo y posicionamiento.

CAPITULO III. IMPORTANCIA Y PROBLEMÁTICA

TEMA 1: IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO⁹

Las pequeñas y medianas empresas, Pymes, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Hoy día, los gobiernos de países en desarrollo reconocen la importancia de las Pymes por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleo, así como al desarrollo regional y local.

Las Pymes en México constituyen el 99% del total de las empresas, generadoras de empleo del 70% de la población y generan ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB), lo anterior es una clara señal de debemos poner atención a este tipo de empresas y verlas como lo que en realidad son: **la base de la economía mexicana.** (INEGI, 2012)

Las Pymes cuentan con la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios y tienen la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen relación con las empresas más grandes, y de este modo sufriendo la influencia de éstas que suelen someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo o establecen una interdependencia.

⁹ <http://www.comunicacion.ugto.mx/coepes/index.php/the-news/255-pymesroque>

TEMA 2: PROBLEMATICA DE LAS PYMES EN MÉXICO

A pesar de ser una fuente muy importante en la economía del país, las Pymes no cuentan con muchos de los recursos necesarios para que se desarrollen de una manera plena y existen en el país grandes problemas que las afectan en gran medida.

Entre las problemáticas de las pequeñas y medianas empresas podemos resaltar que sus inversiones para tecnología, infraestructura, seguridad, pago de tarifas comerciales e impuestos, entre otras, son de un 0.5% y 0.7%, respectivamente, estancando su propio crecimiento. (Es algo demasiado bajo para poder cubrir sus necesidades y obligaciones permanentes).

Por lo anterior resulta lógico que aproximadamente 70% de las Pymes no cuenten con *base tecnológica instalada* teniendo temor de no poder solventar los costos de inversión y operación que esto implica; aunque también existen razones menos aceptables a esto como la resistencia al cambio, el desconocimiento de los sistemas de información, la falta de infraestructura y la carencia de visión sobre los beneficios que la tecnología puede traer a una empresa. (INEGI, 2012).

El *negocio informal* juega un papel muy importante ya que en los últimos años ha tenido una gran proliferación y no genera ingresos fiscales, se sustenta en el contrabando y prácticas ilegales como la producción y la venta de “productos piratas” que solo generan competencia desleal contra las empresas legalmente establecidas, además que la corrupción dentro del sector público no resulta benéfica para este suceso, considerando un reto más para las Pymes, dentro de los desafíos a los que se tienen que enfrentar, así mismo esto provoca de una excesiva carga fiscal a PYMES que inicia su vida en el mercado.

Otros datos, que impactan a la situación actual de las Pymes son: de cada 100 empresas que se crean, 90 no llegan a los 2 años, siendo el índice de mortalidad altísimo. **¿Cómo explicar entonces el hecho de la existencia de un universo de empresas casi (99% sector manufacturero) totalmente formado por Pymes?** *Esto se explica por la existencia también de una alta tasa de rotación de estas empresas:* así como desaparecen casi todas las empresas que se crean y mueren en menos de 2 años, se crean una gran cantidad de empresas nuevas. En México nos dice Ruiz Durán (2011), los datos censales de 2008 comparados con los del 2003 dan un crecimiento de 123, 617 nuevas empresas por año. Este proceso estuvo dominado por empresas pequeñas, el incremento explica el 97% de estas empresas. El problema de esta expansión empresarial ha sido que la mayor parte de estos negocios se trata de iniciativas de autoempleo, de sobre vivencia precaria, es decir del momento. En el caso mexicano, la empresa manufacturera tan sólo genera en promedio 3,775 dólares al mes por hombre ocupado, comparado con la gran empresa que genera mensualmente 21,469 dólares, es decir, 5.7 veces más.¹⁰

En este marco de globalización, las Pymes deben ser consideradas organizaciones pequeñas, con rasgos sociales, o de una naturaleza familiar, que tiene como objetivo económico sostenerse en el mercado, con el fin social de mantener y dar prosperidad a la familia.

TEMA 3: PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS PYMES SOLICITAR CREDITO

Los emprendedores y pequeños empresarios siguen sin poder acceder a la financiación bancaria para sus proyectos, Según un artículo de La información nueve de cada diez Pymes se encuentran con problemas cada vez que acuden a una entidad a solicitar un préstamo. Y detallan los siete principales problemas:

¹⁰ Primer Párrafo. El sector de pequeñas y medianas empresas ha mostrado resultados más positivos según Ruiz (2011).

Según una encuesta realizada por las Cámaras de Comercio en segundo trimestre de 2011, el 87.5% de las pymes que intentó obtener financiación en un banco tuvo problemas. Es la cifra más elevada de rechazo registrada nunca por las encuestas que este colectivo viene realizando desde 2009. Y remarcan que el 14% de los emprendedores vieron su solicitud denegada definitivamente. La falta de garantía en el posterior pago es la principal razón de las negativas.

Los problemas a los que se enfrenta las pymes son principalmente siete:

- 1) El 38.5% de los pequeños empresarios que acudió a un banco o caja se encontró con que se les ofrecían **menos dinero** del que había pedido.
- 2) Dos de cada tres pymes se ha topado con un **encarecimiento** sensible de los préstamos solicitados.
- 3) **Más comisiones** que engordan la factura final del préstamo: apertura, mantenimiento, cancelación. Un 69.5% se ha topado con este inconveniente.
- 4) El 40% de los emprendedores denuncia que le han exigido **más requisitos y garantías**, incluyendo las personales.
- 5) El 82.5% de las pymes tuvo que recopilar **más papeleo** para acceder al crédito. Un 40% de ellas, se vio obligada a presentar una garantía de carácter personal.
- 6) Algo más de la mitad de las empresas, un 52%, se quejó de que el bancos aumentaron el plazo de **tiempo para contestarles**.
- 7) Y finalmente el 5.8% de los encuestados se enfrentó a un **recorte de los plazos** de devolución que los bancos y cajas aplicaron como medida extra de seguridad.

La encuesta de la Cámara de Comercio también evalúa a las pymes que han recurrido a préstamos del gobierno en vez de los de las entidades

financieras. Hasta cuatro de cada diez pymes que requirieron financiación en el segundo trimestre de 2011 lo hicieron a través de estos créditos públicos o llamados subsidios. Pero pese a ser un trámite avalado por el Estado, el 35% se queja de que se encontró con problemas para acceder a ellos. El 81.5% los califica además de muy complejos.

TEMA 4: ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE OBTENER FINANCIAMIENTO?

Obtener financiamiento es una herramienta que las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) deben manejar de forma adecuada, ya que además de proveerlas de capital esta opción les permite asegurar la continuidad del negocio.

El acceso al financiamiento está estrechamente relacionado con la capacidad de estas compañías de mantener un ingreso constante de capital, ya que su margen de ahorro no les permite funcionar por mucho tiempo sin obtener financiamiento.

Tal es la importancia de obtener algún financiamiento por medio de la institución o forma que más le beneficie al empresario para contar con un capital fuerte que lo avale en la prosperidad y continuidad de su negocio, y sobre todo le reditué los ingresos óptimos para poder solventar dicho pago de tal capital, así como las ganancias deseadas para beneficio y salud propia del establecimiento (PYME).

TEMA 5: CONSEJOS BASICOS PARA SELECCIONAR MEJOR SERVICIO FINANCIERO

Antes de elegir alguna opción existen algunos consejos básicos que las empresas deben tomar en cuenta para seleccionar el mejor servicio financiero y sacar provecho del crédito:

1. Objetivos claros: Antes de comenzar con la búsqueda de fuentes de financiamiento, las Pymes deben analizar sus necesidades financieras con

base en los objetivos del negocio. Para ello es útil preguntar: **¿para qué necesito financiamiento?, ¿cuánto necesito?, ¿durante cuánto tiempo?** Los especialistas recomiendan hacer un análisis detallado sobre el actual y futuro estado financiero de la empresa, ya que éste es el primer paso para conseguir el servicio financiero más conveniente.

2. Empatar necesidades con servicios financieros: Existe una amplia carpeta de servicios financieros, por lo que la comparación y conocimiento son necesarios para encontrar el más adecuado, así que resiste a la tentación de elegir el primero que consultes y ve más allá.

3. Ante todo, el orden: Una vez se haya seleccionado el servicio financiero, lo principal es poner orden en toda la documentación operacional, fiscal, crediticia y financiera. Las empresas que brindan crédito generalmente buscan Pymes que muestren que son muy meticulosas al momento de manejar sus finanzas y obligaciones fiscales, mostrando profesionalismo durante toda su historia operacional.

4. Seleccionar al mejor acreedor: Las Pymes tienen que hacer una ardua investigación sobre qué empresa sería la mejor opción que les brinde el servicio financiero que necesitan. Los aspectos que tienen que tomar en cuenta son el tiempo que la empresa crediticia opera en el mercado, su cartera de clientes, rapidez en el proceso de aprobación del crédito y fondeo, y su flexibilidad. También es importante que la empresa crediticia tenga un conocimiento comprobado de la industria del sector, ya que tendrá una mayor sensibilidad ante las necesidades de este tipo de empresas.

5. Hacer un plan de pago antes de adquirir el crédito: Una vez que la Pyme seleccionó el servicio financiero y el proveedor de éste, la empresa tiene que hacer una estrategia financiera para modificar su presupuesto de tal forma que incluya los pagos mensuales, bimestrales o semestrales en retorno al crédito que adquirió. Esta planeación a priori es vital para tener un balance financiero sano que brinde escenarios de corto y largo plazo en los cuales los empresarios puedan ver claramente la liquidez que tendrán sus empresas

una vez comiencen con el pago del crédito adquirido. Eso servirá, entre muchas cosas, para realizar los pagos a tiempo y por ende fortalecer el historial crediticio de la empresa, lo cual le permitirá obtener más créditos en el futuro.

**TEMA 6: PRINCIPALES FRAJILIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA**

- La gente no comprende cuál es su trabajo o lo que se espera de ellos en términos de su aporte a los objetivos y metas de la empresa.
- La empresa está más orientada a las ventas y servicios que a la generación de valor y beneficios.
- La gente pasa la mayor parte de su tiempo solucionando problemas de corto plazo como consecuencia de la inexistencia de planes a mediano y largo plazo.
- La empresa normalmente no cuenta con buenos gerentes (aunque en realidad deberíamos pensar si cuenta con “gerentes” o solamente con colaboradores que llevan ese cargo como una demostración de gratitud del empresario para aquellas personas que lo apoyaron cuando recién comenzaba su actividad.
- No existe un plan integral de gestión y cuando se confecciona no se utiliza (se realiza para terceros, muchas veces por exigencias bancarias)
- Los empleados sienten que la empresa no tiene metas a largo plazo y por lo tanto ven al empresario como un individuo impulsivo y sin objetivos claros.
- La voluntad y el mayor esfuerzo es el camino para solucionar los problemas de la empresa.
- Se resuelven solamente los problemas, porque no hay tiempo para resolver los temas importantes y de fondo ya que se suele estar demasiado “ocupados” para eso.

TEMA 7: POR QUE FRACASAN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS¹¹

¹¹ <http://www.gestiopolis.com/canales6/mkt/mercadeopuntocom/por-que-fracasan-las-pymes.htm>

Son muchos millones de nuevos negocios que nacen cada año.

Los estudios indican que más de la mitad alcanza a sobrevivir durante un año o dieciocho meses. Uno de cada cinco nuevas empresas consigue llegar a los diez años.

Estas cifras se repiten incansablemente. La realidad es que el concepto de fracaso es muy elástico y no se puede definir.

Muchos propietarios terminan sus negocios por gran cantidad de razones: pasan a ganar más dinero en otras actividades, se aburren, venden su negocio a terceros, o simplemente se retiran por la cantidad de cuotas, pagos u obligaciones que tienen que pagar por encima de una ganancia deseada.

Cantidad de pequeñas empresas se ven en problemas de año en año. Esto es normal porque no es fácil levantar un negocio de la noche a la mañana. Se requiere gran esfuerzo y enorme dedicación.

Como cada situación es totalmente diferente, el empresario que se inicia tiene que entender que sus primeros años de actividades son una forma de ganar experiencia.

Todo y cada una de las nuevas situaciones debe ser aprendida. Inherente a toda actividad comercial o industrial es una buena cantidad de riesgo. No existe actividad que no tenga riesgo e incertidumbre.

Básicamente, los nuevos negocios que se inician fracasan por las siguientes razones:

1. Falta de experiencia.

Conocer a la perfección la actividad comercial que se pretende desarrollar es indispensable.

Muchos emprendedores se entusiasman con alguna idea. Antes de invertir en ella deben empaparse de todos los aspectos de la misma. Una buena forma es trabajar por algún tiempo en una empresa que desarrolle la actividad comercial que quieren clonar, De este modo se gana experiencia sin invertir dinero. (Pero el inconveniente es a veces las escasas oportunidades de trabajo).

2. No se tiene una estrategia de mercadeo.

Producir algo o tener un inventario para la venta es una parte del negocio. Lo más importante es tener una estrategia y tácticas muy bien definida de la forma de llegar al mercado.

Es impresionante ver la cantidad de negocios que no se preocupan en absoluto del marketing o mercadeo. Esperan que los clientes lleguen, sin hacer el más mínimo esfuerzo o inversión.

3. Optimismo exagerado.

Hasta hace pocos años la oferta de toda clase de productos servicios era limitada. Esto ha cambiado radicalmente. Toda nueva empresa debe investigar el mercado al que pretenden ingresar, estudiar los competidores y hacer anticipadamente predicciones y objetivos de sus ventas.

4. Tiempo de preparación.

Antes de comenzar a recibir el dinero de los clientes se requiere completar muchas actividades. Este periodo que antecede a la operación de una empresa debe estar muy bien calculado. Cualquier atraso significa pérdidas y eventualmente desprestigio, antes de comenzar.

5. Carencia de capital de trabajo.

Los requerimientos de capital de trabajo deben hacerse por medio de un presupuesto. Es muy raro el negocio que los hace. Un pronóstico bien

preparado del flujo de efectivo ayuda a decidir cuánto y cuándo se necesitará. (El problema es que no todas las personas cuentan con información deseable, confiable y óptima, y mucho menos posee la capacidad como tal para gestionar un negocio y mucho menos emprenderlo).

6. Costos iniciales altos.

Los nuevos negocios deben ser sobrios y medidos. No gaste mucho ni demasiado pronto en instalaciones, accesorios y equipo. Los que han trabajado en grandes negocios a menudo empiezan con estándares extravagantemente altos. Esperan tener a la mano una máquina de escribir eléctrica, una copiadora y sentarse desde el principio en una oficina estilo ejecutivo. Estos gastos generales se deben distribuir a lo largo de la venta del producto/servicio y usted puede perder su ventaja competitiva si es demasiado ambicioso.

7. Las consecuencias de un crecimiento temprano.

Muchas personas piensan que sus problemas han terminado una vez que los clientes empiezan a llegar, pero quizá apenas han empezado. Un negocio cambia con mucha rapidez de forma y de tamaño en sus comienzos. A medida que aumentan las ventas, se necesitan sumas de dinero cada vez más grandes para alimentar ese crecimiento. Y se corre el peligro de vender en exceso, es decir, de crecer con mayor rapidez de lo que permiten los recursos de efectivo.

8. Confundir el efectivo con las utilidades.

El efectivo que fluye hacia el negocio no ha sufrido ninguna de las deducciones automáticas que tuvo el cheque del sueldo de un empleado. Con demasiada frecuencia, los empresarios ceden a la tentación de utilizar ese efectivo para mantener su estándar de vida, y cuando llegan las cuentas de los proveedores, de la Compañía de Seguros, los impuestos

no pueden pagarlos. Los Impuestos sobre Ingresos, la Aduana y los Impuestos de Consumo son la causa principal de la liquidación de muchos negocios.

9. Una ubicación errónea.

El punto en donde se ubica su negocio y el alquiler que paga son un aspecto vital. No se sienta tentado sólo porque el alquiler es bajo, tal vez ningún cliente pasará por allí. De la misma manera, no busque un local caro en una zona elegante si es improbable que el movimiento total de su negocio cubra los costos. Su investigación inicial del mercado debe ayudar lo a identificar una ubicación apropiada.

10. Seleccionar y dirigir al personal.

Las grandes compañías se pueden dar el lujo de cometer algún error cuando seleccionan su personal. Las pequeñas empresas no pueden arriesgarse.

11. No llevan contabilidad.

El personal de un nuevo negocio a menudo considera que la contabilidad regular es un absurdo burocrático con el cual se cumple únicamente en beneficio de la Oficina de recaudación de impuestos. Para ellos, el final del primer año a menudo es el fin del negocio.

TEMA 8: ESTADISTICA SOBRE LA PROBLEMÁTICA DE EMPRESAS FAMILIARES

Es incuestionable que las pequeñas y medianas empresas PYMES de México y toda Latinoamérica, representan un sector muy importante en su actividad económica (Kantis e Ishida) y en su dinámica social.

Se considera que existen causas por las cuales las PYMES familiares no sobreviven (Maza Pereda), las del entorno o externas (mercado,

financiamiento, e impuestos); las estructurales o internas (mala administración y planeación, manejo ineficiente de recursos y un mal sistema de control), así como las de orden familiar, resulta indispensable identificar la percepción que los propios empresarios tienen con respecto a los problemas que enfrentan y su importancia relativa. Del mismo modo, es útil conocer las propuestas de solución que sugieren ellos mismos.

LOS DATOS

Con el objetivo de identificar los principales problemas prácticos que enfrentan las nuevas PYMES en México, se tomó una muestra de 126 nuevas empresas, considerando un promedio de diez años, en donde el 36 por ciento fueron empresas familiares (Delgado Domenge 2006). Se identificó que, en promedio, trabajan tres familiares en la empresa, de un total promedio de 21 empleados. La composición de las empresas familiares consideradas en el estudio, según su actividad económica fue de 29 por ciento manufactureras, 31 por ciento comerciales, y el 40 por ciento de servicios.

LOS PROBLEMAS PERCIBIDOS EN LAS NUEVAS PYMES FAMILIARES

Al identificar las dificultades de las nuevas empresas familiares, se solicitó a algún ejecutivo de cada empresa que calificara las áreas de mayor conflicto interno, externo y familiar en su empresa. Las áreas problemáticas se muestran, orden de importancia percibida, en la Tabla 1.

¹²Tabla 1. Problemas Internos Identificados en las Nuevas PYMES Familiares.

Área Problemática	Importancia
Excesivos gastos personales y sin control	1
Mala delegación de responsabilidades y toma de decisiones	2
Mala o falta de planeación estratégica	3
Problemas de ineficiencia en producción e inventarios	4
Problemas de ventas y de mercado	5
Sucesión y problemas entre generaciones	6
Dirección general deficiente	7
Manejo de personal y contratación deficiente	8
Problemas financieros	9
Mala o falta de capacitación de personal	10

Los problemas internos identificados concuerdan con el esquema de Maza pareda (1997), los cuales pueden ser identificados, efectivamente, como la mala administración y planeación, manejo ineficiente de recursos y un mal sistema de control.

Aparte de los problemas internos ya mencionados, se encuentran los de orden familiar y de sucesión como lo son la falta de compromiso de los miembros de la familia para con la empresa, combinación de temas empresariales y familiares, falta de planes de desarrollo personal y de carrera de los miembros de la familia, falta de profesionalización y de planeación.

Con respecto a los problemas del entorno o externos, La Tabla 2 muestra los principales problemas percibidos por los empresarios de las nuevas PYMES familiares.

¹² <http://direccionestrategica.itam.mx/?p=154>

Tabla 2. Problemas Externos Identificados en las Nuevas PYMES Familiares

Área Problemática	Importancia
Excesiva tramitología y burocratización	1
Altos costos de financiamiento	2
Falta de accesibilidad a programas de financiamiento especializados en nuevas PyMES	3
Falta de incentivos fiscales	4
Falta compartir riesgos financieros con el emprendedor	5
Falta de ética	6
Piratería en el mercado	7

CAPITULO IV. PROPUESTAS Y BENEFICIOS

TEMA 1: PROBLEMAS QUE TIENEN LAS MICROEMPRESAS PARA CRECER DE UNA FORMA MAS AGIL Y BENEFICA EN EL MERCADO MEXICANO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE UN EMPRESARIO.

La realidad difiere mucho de las teorías y estudios realizados por importantes firmas que se dedican a la evaluación y análisis de las PYMES, Empresas micro, pequeñas y medianas.

Una de las tantas problemáticas que presenta un empresario en el comienzo de la vida de su negocio es que si no genera un ingreso a fin a sus necesidades tanto empresarial, fiscal y personales es que no podrá sobrevivir y será una de tantas PYMES que iniciaron operaciones y cayeron en el mismo momento.

En México contamos con un sin fin de obligaciones y contras que impiden un micro negocio prospere y salga adelante, tales como son:

- a) El pago de un Impuesto llámese Federal o Estatal al mismo tiempo. (IVA, ISR, IETU, IDE, IEPS, entre otros), al final de cuentas pagamos

muchos filtros que se han puesto por aquellos puestos informales en los que no pagan un impuesto, y han sido tantas las implementaciones de obligaciones para estos negocios informales, que los que terminan pagando el parto son los negocios bien establecidos por que tienen que estar pagando impuesto tras impuesto por las malas estrategias y políticas implementadas por el gobierno y lo que provoca que buenos empresarios se desmoralicen y caigan en recesión o quiebra de sus negocios, por decir “Vivimos solo para pagar al gobierno” y el beneficio propio dónde está?

- b) El pago de un Impuesto Local (Aranceles aduaneros, pagos a tesorería, permiso locales, etc...).
- c) Pago de Tarifas comerciales (Pago de CFE con tarifa preferente es decir Comercial).
- d) Pago de alguna Inversión (Bien inmueble, Equipo o mobiliario o implementación de alguna tecnología)
- e) Renta de Local Comercial
- f) Pago en capacitaciones, asesoramientos y trabajadores externos.
- g) Pago de sueldos si poseen empleados y el pago del financiamiento.
- h) Pago de algún imprevisto o mal fortuito del negocio.
- i) Crisis globales que golpean la economía de las personas con lo cual no podrían obtener el bien o servicio deseado por que no cuentan para pagarlo.

- j) Necesidad de emprender un negocio debido a las pocas o mejor dicho escasas oportunidades de empleos y si tales existen con un salario miserable que poco o más bien nada alcanza para cubrir con las necesidades principales del sustento y desarrollo familiar.
- k) Por tal motivo y aunado a la inexperiencia de los empresarios el problema se incrementa sumándole todos los puntos anteriores.

TEMA 2: PROPUESTA SUSTENTABLE PARA LA PYME

La propuesta sustentable, es saber comprender la naturaleza de tendencias variables de las Pymes, su organización familiar, distinta a la organización de una gran empresa, entendida esta como una organización racional y con el fin de expandirse o crecer en el mercado. Las Pymes deben ser comprendidas fuera de este contexto, las Pymes no son organizaciones racionales, son organizaciones pequeñas y familiares que surgen bajo la presión, muchas veces, de buscar un ingreso familiar, ante la falta de empleo. La apuesta de la familia es orientar sus ahorros hacia una forma de mantenimiento y prosperidad, buscando el éxito.

Bajo esta perspectiva hay que diferenciar los objetivos entre la gran empresa y la pequeña empresa, es la diferencia de objetivos de la organización racional a la organización familiar. La organización racional tiene una serie de objetivos específicos: a) económico: crecer y expandirse en el mercado, es no sólo incrementar sus ventas sino diversificar su demanda en el mercado; b) administrativo: obtener la eficiencia en el manejo de sus recursos financieros, en estos términos, es minimizar costos y maximizar la ganancia; c) social: dar una imagen positiva hacia la comunidad, es ser reconocida como benefactora de la misma comunidad (Megginson, Mosley, y Pietri, 1988). El mecanismo de operación es muy claro bajo estos términos: La organización racional tiene por naturaleza a ser eficientista en el manejo de sus recursos, y a ser eficaz buscando crecer y expandirse en el mercado, es

un método racional de operar, se obtiene la eficiencia, la liquidez y se invierte ese dinero en expandirse en el mercado.

La organización familiar tiene una serie de objetivos transparentes de acuerdo a su naturaleza: a) económico: sostenerse en el mercado, buscando mantener su nicho de mercado, sacrificando beneficios si es necesario; b) administrativo: generar ingresos arriba de los costos, lo que generara beneficios para la familia; c) social: mantener o sostener a la familia, como una fuente de ingreso perdurable o sostenida para la misma. A partir de estos objetivos observamos una dinámica de operación distinta: la organización familiar tiende a generar ingresos arriba de sus costos, para orientar los beneficios al sostenimiento de la familia.

A partir de sus objetivos, características censales y operatividad podemos definir un perfil productivo de las Pymes mexicanas: escaso o nulo acceso al crédito, su fuente de financiamiento es el ahorro familiar; equipamiento mínimo, propio de la falta de recursos financieros; productos con bajo valor agregado posicionados en un mercado local, casi estancado o poco dinámico.

Es pertinente en términos organizacionales, definir el perfil de las Pymes mexicanas, para explorar su funcionamiento interno y explicarnos que sucede adentro de ese sistema cerrado: es una organización administrativa marcada por comportamientos familiares, y mecanismos informales de gestión. La organización administrada familiarmente debe ser entendida como una integración de funciones, o dicho de otra manera, como la ausencia de separación entre la planeación y operatividad en la organización familiar, esto quiere decir, que el dueño de la organización, puede o está al mismo tiempo, desempeñando el rol de tomador de decisiones, supervisor de los operarios, o ser en un momento dado, operador el mismo. Los mecanismos informales de gestión se definen en términos organizacionales como: la discrecionalidad individual para comportarse inversamente a un comportamiento pre-programado (Hall, 1987), hay una discrecionalidad para

que un miembro de la organización pueda realizar distintas funciones, de acuerdo a las necesidades de trabajo que se presenten, se habla entonces, de un trabajador flexible, polivalente, dispuesto a realizar diferentes funciones.

Podemos ahora sí, hacer un análisis estratégico de la organización familiar de: debilidades y fortalezas (Steiner, 1983). Sus debilidades son indudablemente identificadas en su perfil productivo: escaso acceso al crédito, equipamiento mínimo, productos con bajo valor agregado, y mercados casi estancados, poco dinámicos. Sus fortalezas se encuentran en su perfil organizacional: flexibilidad para asumir el rol tanto en la planeación como en la operatividad, y flexibilidad del trabajo, al asumir un trabajador, funciones o roles distintos.

La política industrial debe ser dirigida entonces, hacia la sostenibilidad y mantenimiento de la organización informal, atacando las debilidades de la Pyme, proporcionando créditos blandos por parte del gobierno federal, algo que no se ha dado en el mismo, una causa posible es la disciplina en las finanzas públicas, dominadas, por la restricción del gasto público y la oferta monetaria. Una posible respuesta es el modelo italiano, donde se otorgan créditos blandos, a través de la banca comercial a largo plazo, y los intereses los cubre el gobierno italiano (Bianchi, Miller y Bertini, 1999).

La política industrial debe ser dirigida también, a darle a la organización familiar cierto grado de formalidad, específicamente en la separación de funciones de planeación y ejecución, sobre todo para darle a la planeación su papel de tomador de decisiones, y manejo con control de los recursos financieros. Esto puede ser solucionado por el gobierno con: asesoría de gestión, propia a la organización familiar.

Finalmente es prioritario mencionar, la importancia de dirigir la política industrial hacia el desarrollo regional, basando esta política en tres ejes: 1) integración de organizaciones bajo principios sociales: participación comunitaria, solidaridad y extensión de la familia; 2) enlazar las tradiciones y

oficios propias de la comunidad dentro de las organizaciones; 3) regular las organizaciones bajo principios de autogestión o cogestión.

Esfuerzos del gobierno federal en este sentido se han dado no sólo de la Secretaría de Economía (FIDECAP), sino también a través de la Secretaría de Desarrollo Social y el programa oportunidades (SEDESOL, 2003), pero en el caso de este programa el objetivo primario es: el desarrollo humano de las comunidades, es decir: alimenticio, en salud y educación, y los proyectos productivos viables de la comunidad, es un objetivo secundario.

En resumen la política industrial no existe, o está centrada en las señales del libre mercado, y los pocos intentos de política industrial orientados hacia las Pymes que se han hecho, han fracasado, sólo se han dado algunos logros aislados. La política industrial hacia las Pymes debe ser clara y específica, sosteniéndola en el tiempo.

TEMA 3: PROPUESTAS POR UN EMPRESARIO MEXICANO

En la actualidad vivimos ecos aún de las crisis mundiales que se han venido propiciando y generando a lo largo del trayecto de aún estancamiento y dependencia de México con otros países principalmente el de EUA, lo que ha ocasionado implementación de reformas laborales, fiscales y sociales, entre otras mal planeadas e impulsadas , así como las políticas de prevención y control contra la inflación nacional y mundial que solo han perjudicado al desarrollo, crecimiento e impulso de las PYMES en México que son las que se ven más golpeadas por estas absurdas y mal gestionadas implementaciones, originando al cierre de dichas empresas.

Si en verdad queremos ser un país de primer mundo necesitamos trabajar en el principal motor generador de empleos en México y son las pymes, y contribuyendo a impulsarlas y no solo eso ayudándolas al desarrollo y sobre todo a mantenerse en el nicho empresarial.

Pero la gran pregunta es, ¿y cómo lo vamos a lograr?

1. ¿Realmente en México se está haciendo lo posible para fomentar, apoyar, desarrollar y mantener la vida de una PYME?
2. ¿Qué apoyos y subsidios son los que necesitan?
3. ¿Cuenta el gobierno con información idónea para poder contribuir al empresario a crear su propio negocio?
4. ¿El Gobierno le da seguimiento a las PYMES?
5. ¿En verdad cree el gobierno que implementando trámites excesivos y tediosos apoya al financiamiento de las PYMES?
6. ¿La carga Fiscal (Impuestos federales, Estatales y Locales) y las tarifas preferentes comerciales impuestas por empresas paraestatales como la CFE en verdad fomenta al desarrollo, impulso y crecimiento de las PYME? Aunado todo esto a las demás problemáticas antes mencionadas en el CAPITULO III, TEMA I.

Ahora bien con esto no se pide uno deje de contribuir con el erario público, si no, todo lo contrario fomentar el pago de las obligaciones fiscales de manera retroactiva, significativa y justa, sin perjudicar la plenitud de creación de PYMES en México que posteriormente se conviertan en Grandes Empresas Transnacionales e impulse al desarrollo más eficiente, optimo y propio de nuestro país.

Mi propuesta es muy simple y manejable:

- A) Dotar de información eficiente, clara y sencilla al empresario que tiene la necesidad o el gusto de formar una PYME por medio de campañas publicitarias e instituciones bien formadas y dedicadas exclusivamente al fomento de las PYMES.
- B) Implementar medidas y controles de subsidios a las PYMES en casos de fortuitos o sucesos inesperados.
- C) Establecer una cuota fija global de impuestos, tarifas, comisiones, intereses etc... englobadas en una sola parcialidad para contribuir con el erario público en México, en los 2 primeros años que son los más fuertes para sobrevivir y mantenerse en pie de una PYME.

- D) Dar capacitación y adiestramiento a personas Emprendedoras al final de cuentas es una inversión sana y garantizada que si se lleva bien encaminada va a rendir frutos no solo al emprendedor, si no, a toda una sociedad y país y por qué no a largo plazo a las demás naciones.
- E) Desarrollar medios de información capaces de transmitir y crear conciencia de lo importante que son las PYME en México y el apoyo que necesitan para poder generar empleos.
- F) Crear instituciones Financieras especializadas a las PYMES que se dediquen a crear fuentes de financiamiento sin trámites engorrosos y pesados, permitiéndole a los nuevos empresario obtener un capital seguro y sólido, y no solo dar financiamientos, si no ir de la mano con un plan estratégico de información que ayude al microempresario a saber cómo invertir dicho capital y obtener beneficios por medio de él.

TEMA 4: BEBENEFICIOS DE LAS PROPUESTAS

Los beneficios serían muy amplios y significativos los cuales en primer plano vendrían a fortalecer aún más al país generando aún más empleos ya que las PYMES que se creen por los nuevos empresarios con estas nuevas propuestas no solo los impulsarían, si no, que también los mantendrían dentro de la competencia, dejando a un lado lo que pasaba anteriormente cuando se creaba una microempresa, pequeña o mediana que en el lapso de un año a dos esta se derrumbaba, quizás existan sus excepciones, pero la gran mayoría tendría bases sólidas para tener una estabilidad y confianza rígida y sobre todo firme para no solo desarrollarse, si no para crecer y mantenerse posicionado en el mercado por un tiempo indefinido.

Si realmente queremos crecer como un país de primer mundo debemos trabajar de verdad y sobre todo invertir en nuestra materia prima, nuestra mano de obra que en México es demasiado fuerte y decisiva y más que todo ello es trabajadora por excelencia, si conocemos cual es el origen para poder crecer, desarrollarnos y mantenernos por qué no invertir en las

PYMES como se debe con buenas estrategias, planes gestionados por instituciones y personal especializado e impulsado y motivado por el mismo gobierno “Gratuito”, es como cuando un padre invierte en la educación de sus hijos y ve rendir frutos a largo plazo gracias a su decisión y tenacidad de motivar y fomentar la cultura y sobre todo la educación en sus hijos, lo mismo se refiere en las PYMES papa gobierno debe de tomar muy enserio en invertir en esta fuente riquísima generadora de empleo y productividad a la sociedad y una nación, que de paso ayudaría a romper una de las problemáticas que atañen a México durante décadas el desempleo.

CAPITULO IV. CONCLUSIONES

TEMA 1: CONCLUSION

Existen muchos criterios sobre las MPYMES (Micros, Pequeñas y Medianas Empresas) y conceptos acerca de los beneficios, problemáticas e importancia que tienen todas estas empresas, y nos dimos cuenta que en México aún existe una gran brecha para crear con éxito empresas de este tipo, impulsar, desarrollar y mantener a las MPYMES a flote y no dejarlas caer.

Sobre todo las empresas que se ven en aspectos más complejos de sostenerse ya sea en el Sector Industrial, Comercial o de Servicios son las Micro Empresas por ser negocios que no cuentan con suficiente capital para crecer, no tiene apoyos por parte del gobierno realmente significativos que les proporcionen una estabilidad y un impulso en infraestructura para su establecimiento, información eficiente de cómo manejar un negocio y sobre todo que el obtener esa información y capital sea por un camino sin tanta burocracia y obstáculos para captarlo como inversión sana y fuerte para su micro empresa.

Así mismo no poseemos en México de una cultura de publicidad basta, si bien existe esta información, instituciones que contribuyan con el fomento y asesoramiento de las MPYMES, no es suficiente y no se encuentra al alcance de todas las MPYMES en este caso en especial referencia de las Micro Empresas y sobre todo no existe una buena mercadotecnia que se acerque a los nuevos empresarios jóvenes que tiene la necesidad de crear su propia empresa debido a la crisis que tenemos en México ya de varias décadas sobre desempleo, que siguen perjudicando a este tipo de empresas que surgen y en un par de año o dos años desaparecen, siendo un ciclo repetitivo, ya sea porque fueron creadas por la necesidad de generar ingresos para sostener a sus familias, porque quería crear su propia empresa

por superación profesional o por el factor que se halla puesto como meta, pero al final de cuentas, no poseen ni la experiencia, no tienen la preparación adecuada en el ramo empresarial o simplemente no tienen la proyección suficiente para obtener un capital confiable que les ayude a impulsar su negocio y sobre todo de la mano con información útil que los lleve a ocupar ese capital e invertirlo de la mejor manera que le rinda frutos en un corto, mediano o largo plazo.

Tal son las distintas problemáticas que una MPYME tiene que soportar, y hago con referencia particular y gran énfasis sobre todo a las Micro Empresas por que son las más importantes y descuidadas de la escala empresarial por ser las más diminutas, las que menos tienen la facilidad de obtener un crédito por que no tienen la fuerza estructural, económica y soporte que le pueda respaldar para solicitar apoyos financieros, así mismo tenemos otro gran problema que se presentó a la hora de encuestar y dialogar con empresarios que tienen sus micro negocios en la ciudad de Coatzacoalcos, ver. Alcanzando un rango preciso de 100 encuestado y haciendo hincapié en que uno de los factores más perjudiciales para ellos cuando inician su negocio y en el trayecto que recuperan su inversión es la de lidiar con el diferente pago de impuestos establecidos a nivel local, estatal y federal, así como las tarifas preferentes comerciales como el caso de la CFE que en lugar de fomentar el desarrollo de estos establecimientos son el de debilitarlos y solo generar ingresos para pagar solo obligaciones fiscales, de tipo financiero y comercial, aunado a los demás factores como socioeconómicos, como globalización, desempleo, crisis mundiales y elevados índices de precios. Lo cual genera descontento y desanimo para mantener sus negocios ya que si de por si vivimos en un país donde la mayoría de nuestras percepciones se van en un 60% de contribuciones fiscales y de carácter comercial, quedándonos en un 40% para la

sustentabilidad de nuestra vida cotidiana, que si bien ya es compleja para sobresalir en el ámbito social, cultural y patrimonial, nos resulta aún más severo el de poder sostenernos con un ingresos que solo nos alcanza para sobrevivir un día a la vez. La realidad es otra muy diferente a las expectativas de nuestro gobierno que se alza los hombros, distinta a los analistas financieros y económicos que muestran tablas, encuestas y graficas de un desarrollo en potencia para ser un país de primer mundo, si bien contamos con muchas herramientas y estructura para serlo, se ha dejado de tomar con realidad apego y verdaderos apoyos tangibles y no apalabrados con discursos bonitos y diálogos bien elaborados, que necesitamos de un apoyo urgente para este tipo de empresas que son nuestro verdadero motor de iniciativa económica para el país que generan empleos, que reactivan nuestra economía y sobre todo ayudan a la sustentabilidad y tranquilidad de las familias mexicanas. Pero no lograremos sostener y mantener estas empresas si seguimos evadiendo la realidad y no buscamos de manera eficaz, oportuna y veraz el impulso, desarrollo, equilibrio y sostenimientos de las MPYMES en México.

ANEXOS

REFERENCIAS ELECTRONICAS

-  catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/alonso_l_ly/capitulo1.pdf
-  Crea tu empresa / 5 tips para obtener financiamiento Pyme - Pepe y Toño
-  Historia de las PYMES « Pymes de Mexico
-  tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17693/Capitulo2.pdf
-  www.scjn.gob.mx/Transparencia/Lists/Becarios/Attachments/137/Becarios_137.pdf
-  .:México Emprende.:
-  clasificacion de las PYMES
-  Qué son las PYME ?
-  dgsa.uaeh.edu.mx/revista/psicologia/IMG/pdf/10-No.3.pdf
-  IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO
-  Los principales problemas de las PyMEs al solicitar un préstamo | Yo Soy Pyme
-  5 tips para obtener financiamiento Pyme - Emprendedores - CNNExpansion.com
-  Por qué fracasan las pequeñas empresas?| GestioPolis
-  .:México Emprende.:
-  INCUBADORAS DE EMPRESAS
-  Pyme, características
-  Características Generales De Las Pymes - Ensayos de Colegas - Silapu36
-  tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17722/Capitulo4.pdf
-  Propuesta Sustentable para la PyME
-  catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/leyva_g_je/capitulo1.pdf
-  Tic En Las Pymes - Ensayos - Eljose2012
-  chrome://newtab

TESIS DE REFERENCIA

CARLOS MARIO ZAPATA LÓPEZ (BENEFICIOS DEL MANEJO DE
TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS DE FONDOS)

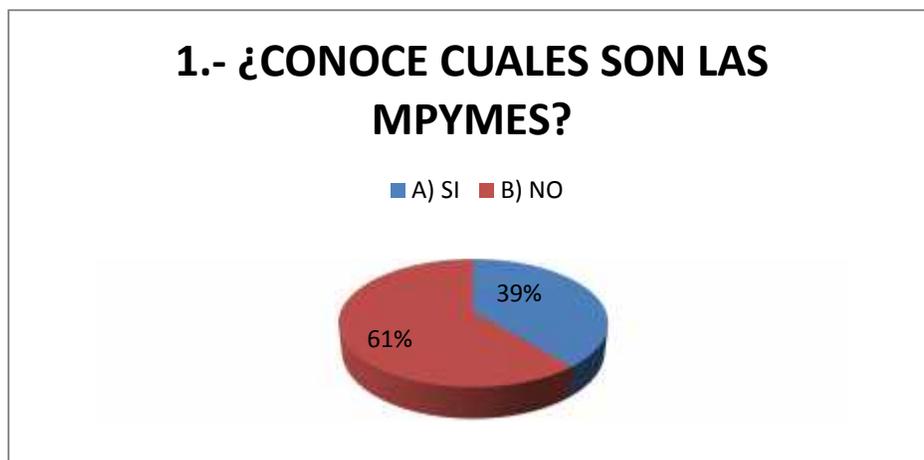
RAFAEL ADRÁN LINARES DE LEÓN (PROBLEMÁTICA DENTRO DE UNA
EMPRESA)

A) NO PAGAR IMPUESTOS HASTA DESPUES DEL SEGUNDO AÑO DE VIDA DEL NEGOCIO B) QUE EL GOBIERNO CREE UNA INSTUCIÓN ESPECIALIZADA PARA OTRGAR CREDITOS ACCESIBLES Y SIN MUCHOS TRAMITES, Y UN PLAN ESTRATEGICOS PARA PERSONAS CON DESEOS DE EMEPRENDER UN NEGOCIO. C) SE QUITEN LAS TARIFAS COMERCIALES COMO LAS DE LA CFE D) OTRO:

GRAFICAS

1.- ¿CONOCE CUALES SON LAS MPYMES?

A) SI	39
B) NO	61



2.- ¿MENCIONES CUAL HA SIDO SU PRINCIPAL PROBLEMA AL EMPRENDER UN NEGOCIO?

A) LA FALTA DE CAPITAL	83
B) FALTA DE SUBSIDIOS POR PARTE DEL GOBIERNO	17
C) OTRO	0



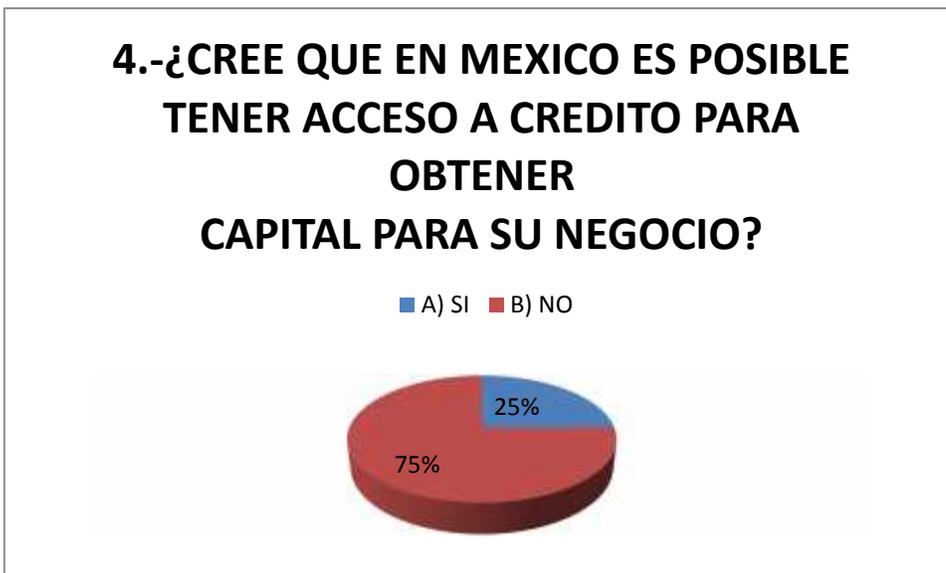
3.- ¿CONOCE ALGÚN TIPO DE SUBSIDIO PARA LA MPYMES?

A) SI	28
B) NO	72



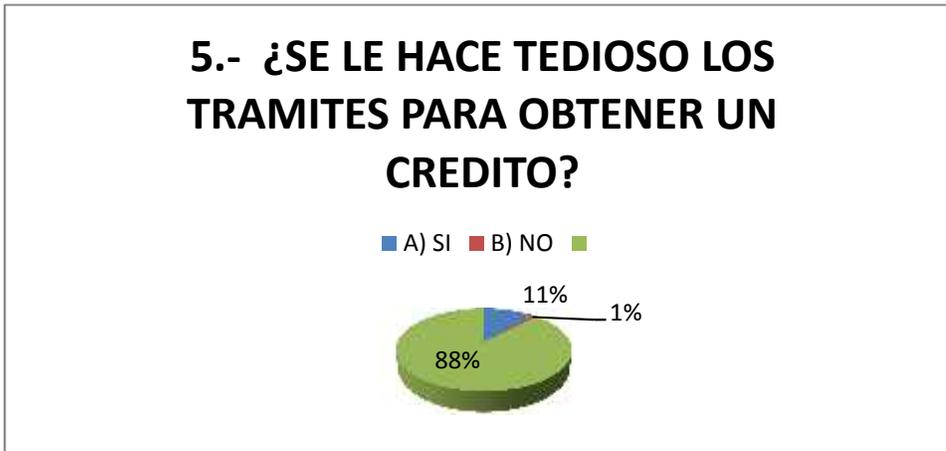
4.- ¿CREE QUE EN MEXICO ES POSIBLE TENER ACCESO A CREDITO PARA OBTENER CAPITAL PARA SU NEGOCIO?

A) SI	25
B) NO	75



5.- ¿SE LE HACE TEDIOSO LOS TRAMITES PARA OBTENER UN CREDITO?

A) SI	11
B) NO	1
c) NUNCA HECHO TAL	88



6. ¿QUE TIPO DE PROBLEMA SE HA PRESENTADO EN SU NEGOCIO?

A) FALTA DE CAPITAL	22
B) POCAS VENTAS	23
C) EXCESIVOS PAGOS DE IMPUESTOS	25
D) TARIFAS POR CFE	15
E) PAGO DE RENTAS	15
F) OTROS	0

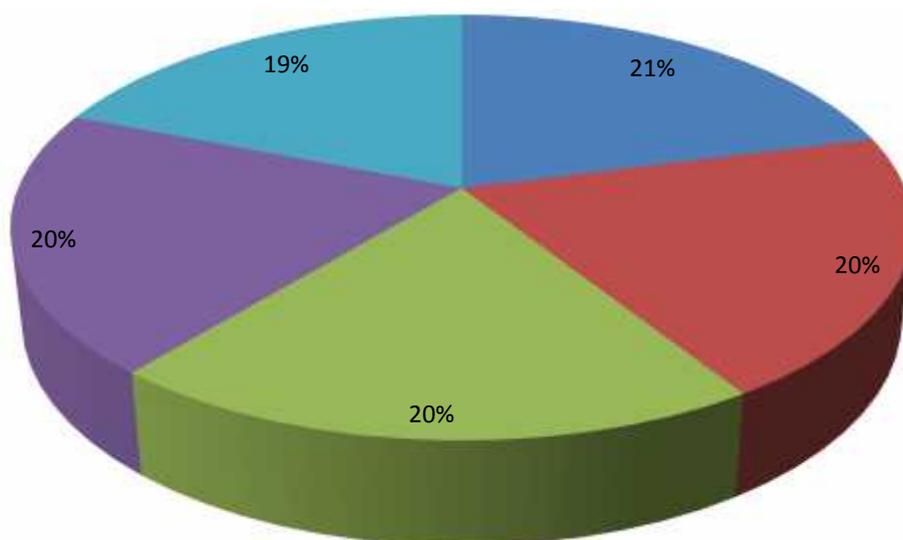


7. ¿CUAL CREE SEA LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE UNA MPYME SE VA A LA QUIEBRA?

A) FALTA DE APOYOS DEL GOBIERNO	21
B) PROBLEMAS CON LOS PAGOS DE IMPUESTO	20
C) PROBLEMAS SOCIALES	20
D) ALZA EN LOS PRECIOS	20
E) GLOBALIZACIÓN	19

**7. ¿ CUAL CREE SEA LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE
UNA MPYME SE VA A LA QUIEBRA?**

- A) FALTA DE APOYOS DEL GOBIERNO
- B) PROBLEMAS CON LOS PAGOS DE IMPUESTO
- C) PROBLEMAS SOCIALES
- D) ALZA EN LOS PRECIOS
- E) GLOBALIZACIÓN



**8. ¿QUE TE BENEFICIARIA MÁS DE LOS SIGUIENTES ENUNCIADOS PARA QUE TU
EMPRESA SE DESARROLLE MAS RAPIDO Y CRESCA?**

A)NO PAGAR IMPUESTOS HASTA DESPUES DEL SEGUNDO AÑO DE VIDA DEL NEGOCIO	65
B) QUE EL GOBIERNO CREE UNA INSTUCIÓN ESPECIALIZADA	5
C) SE QUITEN LAS TARIFAS COMERCIALES	30
D) OTRO	0

**8. ¿QUE TE BENEFICIARIA MÁS DE LOS SIGUIENTES ENUNCIADOS
PARA QUE TU
EMPRESA SE DESARROLLE MAS RAPIDO Y CRESCA?**

- A)NO PAGAR IMPUESTOS HASTA DESPUES DEL
SEGUNDO AÑO DE VIDA DEL NEGOCIO
- B) QUE EL GOBIERNO CREE UNA INSTUCIÓN ESPECIALIZADA
- C) SE QUITEN LAS TARIFAS COMERCIALES
- D) OTRO

