



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**ANÁLISIS DE LAS MIPYMES EN MÉXICO DURANTE
EL SEXENIO DE FELIPE CALDERÓN HINOJOSA 2006-2012**

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

JORGE SERRANO RUIZ

DIRECTOR DE TESINA:

MTRO. JOSÉ VENANCIO RUIZ ROCHA



CIUDAD UNIVERSITARIA MÉXICO, D.F., MARZO DE 2012



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

ÍNDICE

	PAG
JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS	1
INTRODUCCIÓN	2
CAPITULO I. LAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) EN MÉXICO	3
1.1 Definición de empresa	3
1.2 Concepto de Mipyme	3
1.3 Clasificación de las empresas	4
1.3.1 Por su Actividad o Giro	4
1.3.2 Por el origen de su capital	4
1.3.3 Según la magnitud de la empresa	4
1.4 Estratificación de empresas	5
CAPITULO II. PLANEACIÓN ESTRATEGICA DE LAS MIPYMES	11
2.1 Importancia económica de las Mipymes en México	12
2.2 Calidad de las Mipymes en México	13
2.3 Plan Nacional de Desarrollo 2007- 2012 Mipymes	15
2.4 Programas de capacitación a Mipymes	17
2.5 Programas de Gobierno para Mipymes en la Administración de Felipe Calderón	19
2.5.1 Programa Mi Tortilla	19
2.5.2 Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)	20
2.5.3 Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES)	20
2.5.4 Fondo PYME	21
2.5.5 Programa de Apoyo a la Competitividad de las Mipymes Turísticas	22
2.5.6 Financiamiento Rural	23
2.5.7 Programa Crédito Pyme	23
2.5.8 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)	25
2.5.9 Programa Capital Semilla	26
2.5.10 Programa Incubadora	26
2.5.11 Programa de Jóvenes Emprendedores	28
2.5.12 Programa de Consultores Financieros	28
2.5.13 Programa de Innovación Tecnológica	29
2.5.14 Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional de Garantías)	30
2.5.15 Programa Nacional de Franquicias	32
2.5.16 Programa de Aceleradoras de Negocios	35
2.5.17 Distribución de los recursos del Fondo Pyme por programa	40
2.5.18 Compras de Gobierno a las Mipymes	41

CAPITULO III. LOS PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES PARA SU
CRECIMIENTO Y DESARROLLO 45

3.1	La Globalización y las Mipymes	45
3.2	Las Barreras a la Exportación de las Mipymes y las Políticas Públicas actuales para encontrar soluciones	49
3.3	Las Mipymes en el contexto de la Mercadotecnia y la Competencia	51
3.4	Los Problemas y Obstáculos de las Mipymes	55
3.5	El Crédito en las Mipymes	58
3.6	Iniciativas para el crecimiento de las Mipymes	63
3.7	Estímulos para las Mipymes	65
3.8	Causas de quiebra de las Mipymes	67

CAPITULO IV RETOS DE LAS MIPYMES EN MÉXICO

4.1	Cadenas Productivas	68
4.2	Alianzas estratégicas y fusiones	68
4.3	Parques Industriales	71
4.4	Programa de Desarrollo de Proveedores	72
	Conclusiones	75
	Bibliografía	77

ANÁLISIS DE LAS MIPYMES EN MÉXICO DURANTE EL SEXENIO DE FELIPE CALDERÓN HINOJOSA 2006-2012

Justificación: Las Mipymes son de gran relevancia ya que son un factor importante en la actividad económica del país, pero se cuestiona la falta de apoyo y por qué algunas no sobreviven los dos primeros años de vida.

Ante la globalización y los tratados de libre comercio, las Mipymes enfrentan grandes retos para poder sobrevivir, principalmente por la competencia de las grandes empresas trasnacionales. Por ello, es importante abordar las medidas que el gobierno federal toma para que estas empresas puedan permanecer en el mercado interno y experimenten la posibilidad de crecimiento.

Dadas las crisis financieras las Mipymes son una fuente de empleo para millones de mexicanos que buscan sobrevivir en su país, para no tener que emigrar a Estados Unidos.

Objetivos:

Definir qué son las Mipymes en el ámbito económico y empresarial del país.

Analizar el comportamiento de las Mipymes en el sexenio de Felipe Calderón Hinojosa 2006 - 2012.

Exponer cuáles son los factores que influyen en el desarrollo de las Mipymes

Abordar el desempeño de las Mipymes en el país.

Conocer los diferentes programas gubernamentales para el apoyo a las Mipymes.

Investigar cuáles son las posibles causas de quiebra de las Mipymes

INTRODUCCIÓN

En los inicios de la historia de la humanidad la vida era mucho más sencilla que en la actualidad, cada familia vivía en su mundo propio pero en la evolución del hombre y la conformación del concepto de sociedad es donde se inicia la división del trabajo, el comercio, el dinero y poco después surgen las primeras empresas en su forma más rudimentaria o artesanal. Al comenzar la revolución industrial el mundo cambio por completo y aparecieron inventos de todo tipo, hasta llegar a la producción y consumo en masa a las grandes empresas industriales, comerciales y de servicio que caracterizan el siglo XXI.

Se crean nuevas Mipymes o mejor conocidas como pymes, cada año en todo el país cientos de pequeños negocios que luchan en la difícil prueba de su iniciación y supervivencia, muchos se derrumban por una gran diversidad de factores como la falta de capacitación técnica y administrativa para resolverlos.

La micro pequeña y mediana empresa conforma en la actualidad el eje del sistema económico de nuestro país, desde la visión individualista un pequeño negocio podría parecer insignificante, pero en su tamaño de conjunto es realmente grande, no solo en cifras, sino por su contribución a la economía, en el México independiente el fenómeno de la industrialización destacó con industrias como la textil, alimentos, productos químicos entre otras. Posterior al periodo revolucionario, creció el mercado interno apareciendo más industrias grandes, medianas y pequeñas.

En el año de 1930 la pequeña y mediana industria nacional representaba el 12% del total de la industria de transformación, en tanto el 86% correspondía a talleres y artesanías. Para 1965 la pequeña y mediana industria ascendido a 56.8% y la industria menos que pequeña tenía un 41.8%.¹

Revisando el desarrollo histórico de la estructura industrial en México, por tamaños y niveles, tenemos que el crecimiento del sector industrial, dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, por lo cual la importancia de la pequeña y mediana industria no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino también por el capital invertido que representan o por el valor de su producción. La pequeña y mediana industria es un gran motor para la economía del país, ya que contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad creando empresas familiares o dando empleo a la población económicamente activa.

Por lo anterior en el Capítulo I de este trabajo abordaremos la definición, clasificación de las empresas y estratificación. En el Capítulo II analizaremos la planeación estratégica de las Mipymes, su importancia en la economía del país y los diferentes programas de gobierno hacia este sector.

En el Capítulo III describiremos los principales problemas de las Mipymes para su crecimiento y desarrollo, y por último en el Capítulo IV analizaremos los retos de las Mipymes.

¹ Rodríguez Valencia, Joaquín. *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Pág. 33

CAPITULO I

LAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) EN MÉXICO

1.1 Definición de Empresa

De acuerdo a la definición de empresa de Naylor Thomas, ésta es: “una unidad conceptual de análisis a la que se supone capaz de transformar un conjunto de insumos consistentes en materia prima, mano de obra, capital e información sobre mercados y tecnología en un conjunto de productos que toman forma de bienes y servicios determinados al consumo ya sea de otras empresas o individuos, dentro de la sociedad de la que existen”.²

Una definición de empresa más acorde a la interpretación clásica de la sociedad industrial capitalista, es aquella propuesta por José Silvestre Méndez, en su libro *Dinámica social de las organizaciones*: “La empresa es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción que representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en algunas ramas productivas de los sectores económicos”.³

Toda empresa contiene los siguientes elementos:

- El titular, puede ser un individuo (persona física), o una sociedad (persona moral).
- El personal, que constituye o conforma la empresa como funcionarios, empleados o personal operativo.
- La empresa es una unidad integrada bajo la dirección de un empresario y que realiza una actividad productiva para satisfacer las necesidades del consumo actual en una sociedad moderna.

1.2 Concepto de Mipyme

La Secretaria de Economía otorga el significado a la abreviatura Mipyme: que es la micro, pequeña y mediana empresa en México, desarrollando políticas para su apoyo por su importante contribución al desarrollo económico del país. Este sector representa más de 99.8% de las compañías en todo el país, generan siete de cada 10 empleos y representan 52% del Producto Interno Bruto.⁴

El gobierno mexicano ha implantado políticas para las Mipyme que protegen y promueven este tipo de empresas en términos de bienestar y desarrollo, la iniciativa del empresario emprendedor es fundamental para generar acuerdos que promuevan desarrollar las empresas con seguridad, certidumbre, orden y equidad, siendo algo importante para el poder público.

La importancia de las Mipymes para la economía mexicana es evidente, son fuente principal de empleos, ayudan al desarrollo económico y social del país, son cruciales para que las grandes empresas existan y un factor central para la cohesión social y la movilidad económica de las per-

² Naylor, Thomas. *Economía de la empresa*. Pág.14

³ Méndez Morales, José Silvestre. *Dinámica Social de las Organizaciones*. Pág.169

⁴ http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/5_Informe_de_Labores_2011_SE_FINAL.pdf

sonas, combaten la desigualdad y contribuyen a mejorar el ingreso de las personas, especialmente de las zonas más desfavorecidas, ayudan al desarrollo e innovación tecnológica del país y fortalecen el mercado.

Las Mipymes exitosas contribuyen a mejorar la distribución del ingreso de cualquier país. El siglo XXI inició con un entorno mundial caracterizado por un conjunto de nuevas relaciones globales, entendidas como un proceso progresivo de internacionalización de las finanzas, producción, comercio, los patrones de consumo e integración de las actividades de negocio a escala mundial. Siendo crucial asegurar su sobrevivencia y crecimiento, es decir fortaleciendo su posición competitiva frente a empresas grandes y extranjeras.

1.3 Clasificación de las empresas

1.3.1 Por su Actividad o Giro

Industriales: Se dedican a la extracción y transformación de recursos naturales, renovables o no renovables, así como a la actividad agropecuaria y a la manufactura de bienes de producción y de consumo final.

Comerciales: se dedican a la compra y venta de productos terminados y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas y los comisionistas.

Servicio: son aquellas que ofrecen productos intangibles a la sociedad, y pueden tener fines lucrativos o no lucrativos.

1.3.2 Por el origen de su capital

Públicas: son aquellas en donde el origen de su capital proviene del Estado para satisfacer necesidades que la iniciativa privada no cubre.

Privadas: se distinguen porque su capital está dirigido por inversionistas particulares y no interviene ninguna partida del presupuesto destinado hacia las empresas del Estado.

Transnacionales: son aquellas empresas en las que su capital proviene del extranjero, ya sea privadas o públicas.

Franquicias: son firmas internacionales que explotan una marca y un nombre conforme a un procedimiento de trabajo que se asocia con inversionistas locales a los que se les permite explotar la manera de hacer el nombre.

Mixtas: Se forman por capital proveniente de dos o todas las formas anteriores.

1.3.3 Según la magnitud de la empresa: Este es uno de los criterios más utilizados para clasificar a las empresas de acuerdo al tamaño de la misma, se establece que puede ser pequeña, mediana o grande. Existen múltiples criterios para determinar a que tipo de empresa pueden pertenecer una organización, tales como:

Financiero: El tamaño se determina por el monto de su capital.

Ventas: Establece el tamaño de la empresa con relación al mercado que la empresa abastece y con relación al monto de sus ventas. Según este criterio una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando son nacionales y grande cuando son internacionales.

Producción: Este criterio se refiere al grado de maquinización que existe en el proceso de producción; una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, es decir, que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada; pero si es así generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra. Una empresa mediana puede estar mecanizada como en el caso anterior, pero cuenta con más maquinaria y menos mano de obra. Por último, la gran empresa es aquella que está altamente mecanizada y sistematizada.

CUADRO 1 CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES EN MÉXICO: POR NÚMERO DE PERSONAL			
Tamaño de la empresa	Industria	Comercio	Servicios
Micro	De 1 a 10	De 1 a 10	De 1 a 10
Pequeña	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
Mediana	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente Diario Oficial de la Federación 2006

1.4 Estratificación de empresas

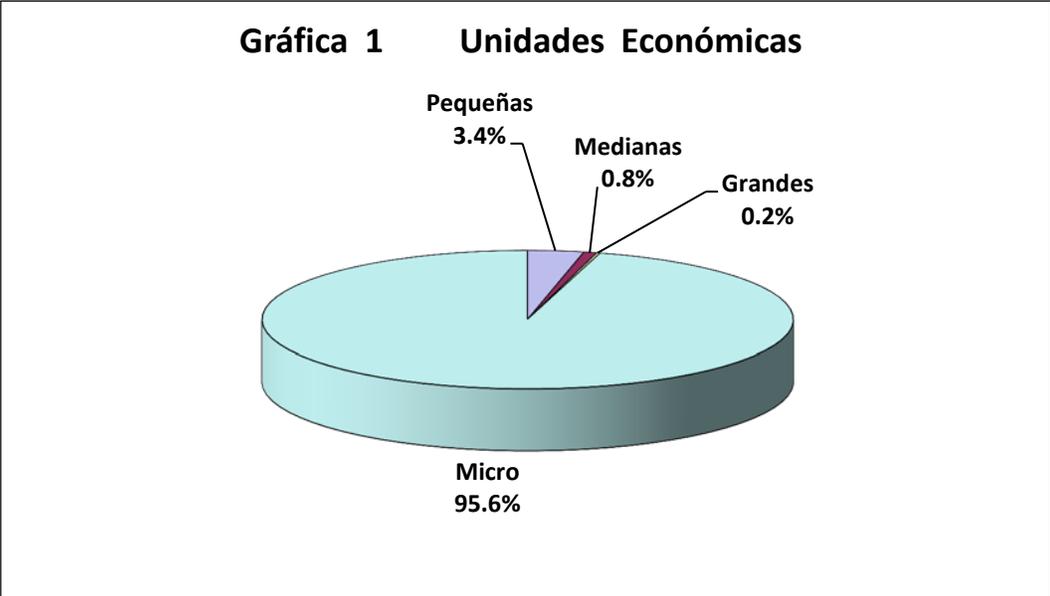
En el Cuadro 2 se muestra la importancia que tienen la industria manufacturera, el comercio y los servicios con respecto al total de la actividad económica del país, pues juntas representan 97.2% de ésta, y con relación al personal ocupado total por actividad económica, representan el 88.8% del empleo con respecto a las demás actividades, es por esto que son esenciales y de suma importancia para la economía nacional, de acuerdo a la siguiente clasificación:

Cuadro 2	Unidades económicas		Personal Ocupado	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Actividad Económica				
Total nacional**	3005157	100.0	16239536	100
Servicios	1013743	33.7	5215808	32.1
Comercio	1580587	52.6	4997366	30.8
Ind. Manufacturas	328718	10.9	4198579	25.9
Construcción	13444	0.4	652387	4.0
Transportes, correos y almacenamiento	41899	1.4	634940	3.9
Electricidad, agua y gas	2437	0.1	221335	1.4
Pesca y acuicultura animal	21252	0.7	196481	1.2
Minería	3077	0.1	122640	0.8

**Los totales nacionales excluyen sector agropecuario, gobierno y organizaciones extraterritoriales.

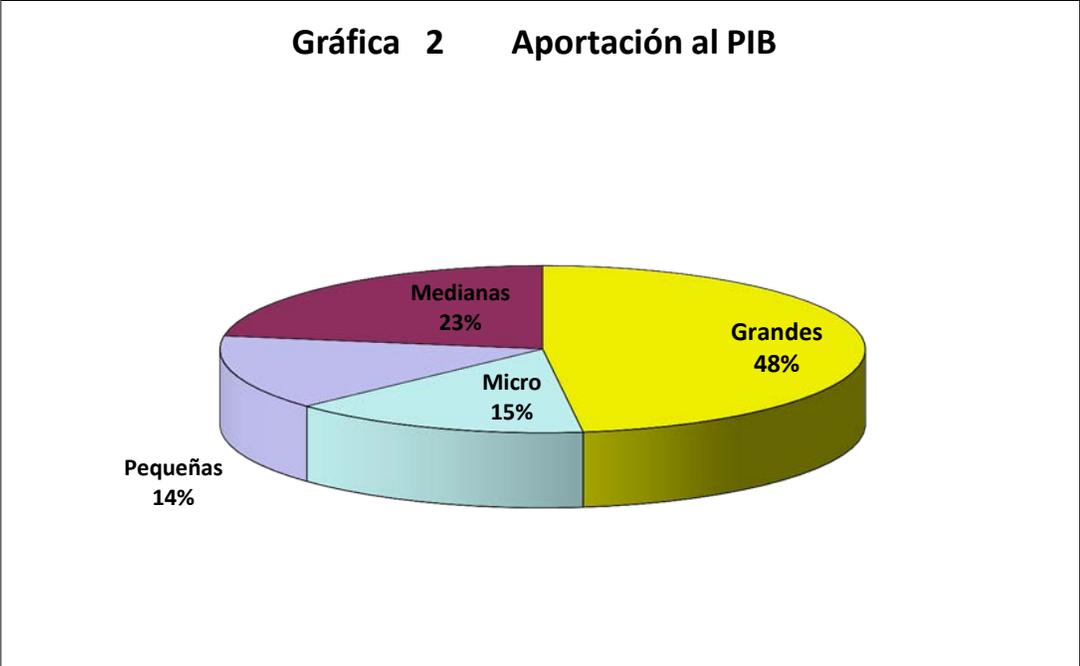
Fuente INEGI 2006

En la gráfica 1 se aprecia la distribución porcentual de unidades económicas por tamaño y ocupación de personas, que existen actualmente en México: 95.6% equivale a unidades de 0 a 10 personas ocupadas, denominadas microempresa (1); el 3.4% para empresas de 11 a 50 personas, es decir, pequeña empresa (2); de 0.8% para empresas de 51 a 250 personas empleadas, consolidada como mediana empresa (3); mientras que un 0.2% equivale a 251 personas ocupadas en adelante, lo cual representa una grande empresa (4).



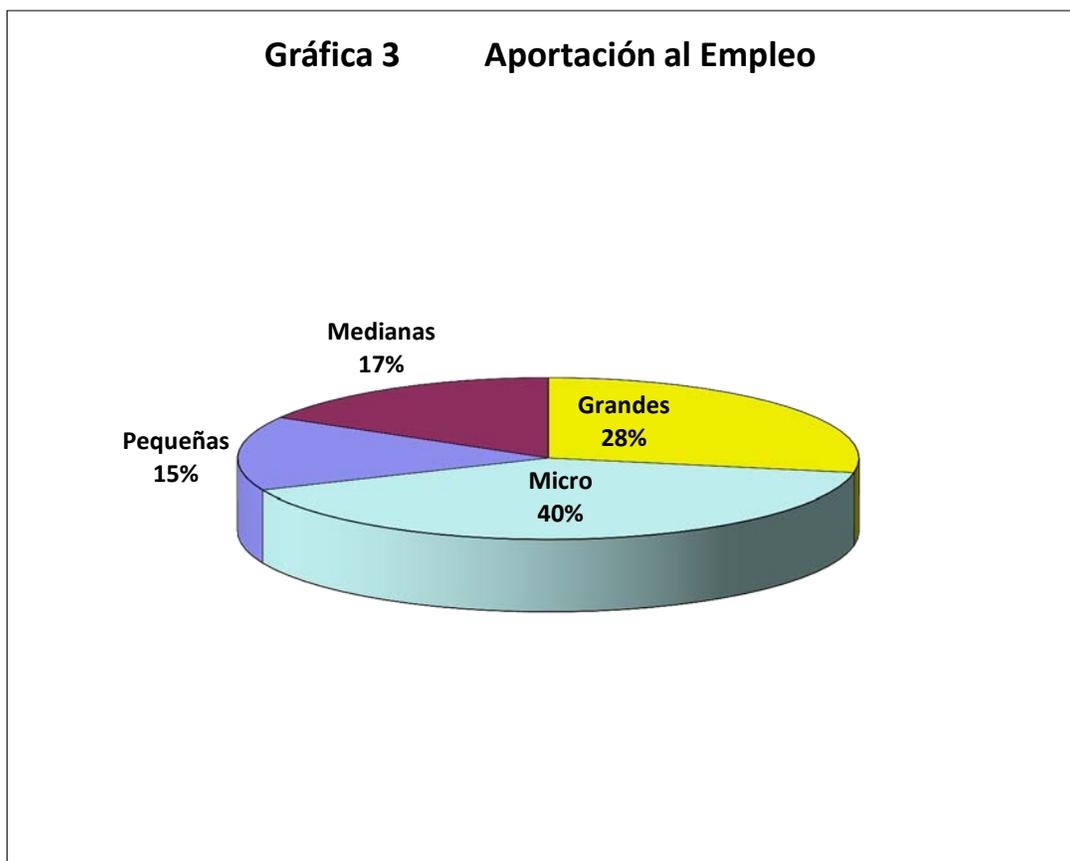
Fuente Secretaría de Economía 2006

En la gráfica 2 se observar la aportación al PIB por parte de las Mipymes, equivalente al 52% de la actividad económica del país.



Fuente Secretaría de Economía 2006

En la gráfica 3 se representa la aportación al empleo por parte de las Mipymes, las cuales generan 7 de cada 10 empleos. Es decir, el 72% en la economía nacional.



Fuente Secretaria de Economía 2006

Los análisis de desarrollo se vieron impactados en gran medida por la aparición de las economías de escala⁵ y producción masiva de principios de siglo, y esto hizo evidente en su análisis cualquier tipo de organización industrial que no estuviera asociada con la expansión de la gran empresa que, en una visión casi fatal, dominaría todos los espacios de la acumulación y los pequeños negocios desaparecerían o jugarían un papel marginal.

⁵ Economías de escala: Estructura de organización empresarial en la que las ganancias de la producción se incrementan y los costos disminuyen como resultado del aumento del tamaño y eficiencia de la planta, empresa o industria. Dados los precios a que una empresa puede comprar los factores de producción, surgen economías de escala si el aumento de la cantidad de factores de producción es menor en proporción al aumento de la producción. Glosario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Ante la existencia de una gran número de pequeños negocios con una producción de bajo valor agregado⁶, que son la base formal e informal de las economías latinoamericanas y que al no haber podido dar un salto tecnológico, reproducen comúnmente el círculo de la pobreza

La crisis del empleo ha puesto en evidencia el papel de los pequeños negocios para hacer frente a la crisis macroeconómica y a los procesos de ajuste, así como su capacidad para apoyar la incorporación de las economías emergentes a un proceso de globalización, en un esquema de flexibilidad productiva. Las Mipymes han mostrado su fortaleza para crear empleos, debido a sus menores requerimientos de capital que el gobierno de Felipe Calderón Hinojosa ha apoyado mediante programas y financiamiento a este sector de la actividad económica, desempeñado un pilar relevante la banca desarrollo y comercial entre otras instituciones.

En el combate a la pobreza que existe en nuestro país y dándose cada vez más la polarización en la sociedad, se dan las posturas de que el Estado tome mayor participación en la economía, y otros optan por la operación de libre mercado. A pesar de lo extremo de las posturas, en ambos casos se ha reconocido el importante papel que deben jugar los empresarios en una estrategia de reordenamiento económico y social, esta situación es reconocida por el economista Carl Eugen Assar Lindbeck en 1991, quien al tratar los procesos de liberación económica señala que la construcción de capacidades empresariales son importantes en los países subdesarrollados⁷. En la historia de muchos países se indica la importancia del rol que desempeñan los empresarios en sus economías. Además de la tierra, el capital y el trabajo, es razonable considerar al empresariado como un cuarto factor de la producción, factor esencial para el desarrollo económico como un factor que el gobierno debe promover estimulando la construcción de instalaciones para la capacitación de empresarios y por la desregulación, que son políticas que tienden a desarrollar a la propensión empresarial

Las escuelas del pensamiento económico rescatan la idea empresarial, pero al momento de formalizar sus planteamientos teóricos, descartan el papel que juega el empresariado en el desarrollo de sus factores, suponiendo que puede haber una organización espontánea de lo que ellos denominan los factores de la producción, de esta forma la escuela neoclásica, en su función de producción supone la existencia de tres factores de la producción, esto es, capital, trabajo y tecnología,⁸ esta deducción de la organización,⁸ no permite considerar el papel que tienen las fuerzas empresariales y por ello mismo deja de lado a las instituciones que representan los acuerdos sociales que dan lugar al fortalecimiento del desarrollo capitalista y de forma más actualizada a sido reconocido por Douglass Cecil North economista en 1990 en el desarrollo de su teoría institucionalista, siendo su principal obra: Estructura y cambio en la historia económica. North pensaba que los cambios institucionales son más relevantes que los tecnológicos para explicar el desarrollo económico. Factores políticos, sociales y económicos inciden sobre las instituciones y los grupos sociales; son aquellos grupos que ocupan posiciones sociales dominantes los que, si detectan que las instituciones no responden a sus intereses, fuerzan los cambios. Contrastó y confirmó esta hi-

⁶ Valor Agregado: Adición neta de Valor que se incorpora a las materias primas o Bienes Intermedios en las distintas etapas del proceso productivo, hasta que ellos se convierten en bienes de consumo final. http://www.eco-finanzas.com/diccionario/V/VALOR_AGREGADO.htm

⁷ Clemente Ruiz Duran, *Economía de la pequeña empresa*. Pág.13

⁸ *Ibíd*em

pótesis con casos de historia contemporánea estadounidense y de la historia europea, desde la edad media hasta la revolución industrial. Las instituciones proporcionan una infraestructura que sirven a los seres humanos para crear orden y reducir la incertidumbre.⁹

Según Joseph Schumpeter economista, en su libro la teoría del desenvolvimiento económico señala el papel relevante de los empresarios a quienes caracteriza como “los individuos encargados de realizar la nueva combinación de medios de producción y el crédito.”¹⁰

La economista estadounidense Anne Osborn Krueger, en su estudio *liberación en el proceso de desarrollo económico* de 1991, señala que la perspectiva de la importancia empresarial en el reordenamiento económico y social considera que el empresariado es tan importante como el capital humano. La función del empresario es organizar a los factores de la producción, decidiendo qué producir, cómo producirlo y aceptando el riesgo como consecuencia. Por lo tanto si el empresario está enfocado con una actividad, el modelo de crecimiento no será afectado; si el empresario está asociado con las actividades intensivas de capital más que las intensivas en mano de obra, será un factor más que contribuya al crecimiento.¹¹

Reconociendo a los empresarios como un factor de la producción, las contribuciones de los siguientes economistas son trascendentales, la aportación de Alfred Marshall, señalando las funciones empresariales de organización: el empresario es el agente económico cuya función característica es la de organizar y combinar los factores productivos, planificar y dirigir el sector productivo para satisfacer las necesidades del sector consumo; además hace una crítica a la función empresario- riesgo ya que quienes corren con el riesgo son los capitalistas o propietarios de la empresa. En su teoría empresario control el empresario se comporta como un hombre administrativo que actúa bajo una racionalidad, desarrolla un modelo de comportamiento estímulo - respuesta, la decisión no es tarea individual, sino un proceso complejo y el empresario apoya sus decisiones en una relación de autoridad. La contribución de innovación en Joseph Schumpeter, mencionando que el empresario, mediante la innovación, es el promotor del desarrollo económico capitalista. El papel del empresario es detectar y poner en marcha nuevas oportunidades de negocio aprovechando invenciones o ideas aún no explotadas; en el cambio de proceso tecnológico se pretende la invención, la Innovación esto generara un beneficio extraordinario o la imitación buscando un equilibrio con los demás empresas en productos y tecnología.¹²

⁹ Douglass Cecil North (5 de noviembre de 1920, Cambridge (Massachusetts), EE. UU.) es un economista e historiador estadounidense, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1993 junto a Robert Fogel por su renovación de la investigación en historia económica, a partir de la aplicación de técnicas cuantitativas para explicar los cambios económicos e institucionales.
http://es.wikipedia.org/wiki/Douglass_North

¹⁰ Schumpeter Joseph, Teoría del Desenvolvimiento Económico. Pág.84

¹¹ Krueger, Anne. “El desarrollo industrial y la liberalización” en la liberalización en el proceso de desarrollo de la economía. Pág.33

¹² http://www.uhu.es/divine/archivos/TEMA_O2_ECONOMIA%20DE%20LA%20EMPRESA.pdf

La reducción de la incertidumbre y arbitraje (siendo este el proceso de comprar y vender simultáneamente el mismo título o uno equivalente en mercados distintos, generándose ganancias por los diferenciales de precio) de Israel Kirzner, si se toman separadas estas contribuciones, no se podría entender la ganancia de largo plazo.¹³ No todos los empresarios son innovadores, y la reducción de la incertidumbre no necesariamente lleva a una ganancia económica; deduciendo que se puede considerar la función empresarial como la creación de valor agregado, valor excedente que reduce los costos, mejora la calidad y otorga opciones para el proceso productivo.

Los empresarios Mipyme han enfrentado la crisis económica buscando innovar y no dejándose doblegar por la adversidad de un proceso globalizador que a modificado toda la actividad económica. Ante este esfuerzo la Universidad Nacional Autónoma de México, ha brindado apoyo sistemático a la investigación sobre la micro pequeña y mediana empresa en algunas de sus facultades como Contaduría, Ingeniería, Economía y entre otras instituciones públicas y privadas siendo fundamentales para su desarrollo.

¹³ Clemente Ruiz Duran, *Economía de la pequeña empresa* .Pág.15

CAPITULO II PLANEACION ESTRATEGICA DE LAS MIPYMES

En el contexto de la globalización e integración de los mercados y el cambio tecnológico que caracterizan a los negocios de hoy por competencia global, innovaciones y cambios tecnológicos. Las empresas requieren de grandes cambios para mantener e incrementar la satisfacción de los clientes, la participación de mercado incluyendo las exportaciones, con estos sucesos se deben tomar en cuenta nuevos modelos al momento de desarrollar una estrategia empresarial, cursos de acción y aplicación de los recursos de la empresa con el propósito de alcanzar los objetivos planteados, para beneficio de la empresa.

El poder formular estrategias y lograr ser exitosas frente a la globalización, que representa condiciones de competencia con otras Mipymes en el mundo, las exigencias a las empresas para mejorar sus políticas comerciales requiere que la dirección estratégica esté compuesta por cuatro aspectos básicos:

1. Misión: A qué ramo de la actividad económica se pertenece y cuáles son las necesidades de los consumidores que se pretende satisfacer.
2. Objetivos: El fijar objetivos permitirá conocer qué se quiere alcanzar, a dónde se quiere llegar.
3. Estrategias: Es el arte de dirigir operaciones para lograr el objetivo deseado, es decir que qué acciones realizar en forma general, a fin de alcanzar los objetivos planteados.
4. Tácticas: Sistema o método utilizado para conseguir un fin

La estrategia se refiere al enfoque de la actividad de la organización, relaciona las actividades con el entorno en el cual opera, une las actividades con los recursos y capacidades con las que cuenta, las decisiones suelen tener un gran impacto sobre la organización.

Una estructura es fundamental: objetivos a alcanzar, estrategias para su obtención, las formas en que los recursos serán utilizados y tácticas para definir cómo se emplearan dichos recursos

En el éxito de la estrategia será conveniente considerar:

El análisis de recursos, capacidades, fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades (FODA).

La evaluación de los competidores.

El análisis del entorno tomando en cuenta las previsiones, planes y cálculos.

Las acciones de la competencia¹⁴.

Lo relevante para el micro, pequeño y mediano empresario es conocer su posicionamiento y una ventaja diferencial de difícil imitación, pues en otro caso pronto será presa de sus competidores más grandes, ya que la competencia estratégica puede admitir elevadas dosis de riesgo y el de-

¹⁴ Angeles Hernandez Xavier , *PYMES Modernización tecnológica o Quiebra*. Pág. 39, 41

seo de conseguir cambios muy grandes en la relación de competencia, donde los límites están en la posibilidad de fracaso y consecuentemente de altas pérdidas e incluso de desaparición y en la existencia de unos competidores que podrían estar alerta y ejercer maniobras tendientes a minimizar o eliminar el impacto de las acciones realizadas por los empresarios.

Es conveniente para las Mipymes proyectar sus objetivos para guiar su futuro. Aunque los objetivos por sí mismos no garanticen el éxito del negocio, su presencia significará de hecho una administración que pretende ser eficiente y productiva, eliminando cualquier incertidumbre sobre la política a seguir por la compañía o el propósito que ésta pretende obtener.

2.1 Importancia económica de las Mipymes en México

En la actualidad, tanto en países desarrollados como los que se encuentran en vías de desarrollo, como México y países latinoamericanos las micro pequeñas y medianas empresas constituye un factor importante para el crecimiento y desarrollo económico.

En su conjunto impulsan la economía al consumir materias primas elaboradas como insumos para sus productos, además del consumo de bienes intermedios. También estas empresas son consumidoras de bienes de capital, ya que demandan bienes de consumo durables como equipos de oficina, equipo de cómputo, muebles etc., además de maquinaria principalmente nacional y de equipos desplazados por las grandes empresas. Las Mipymes producen gran parte de los bienes de consumo del país, así como bienes intermedios que son utilizados en la industria.

La mayoría de los socios que participa en la gestión directa de las Mipymes se encuentran entre los 40 y 59 años de edad y 48% de los socios cuenta con grado de licenciatura, según estudio realizado por "Observatorio PYME" de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) de la Secretaría de Economía.¹⁵

Las Mipymes son consideradas como el motor que impulsa el crecimiento de un país. Es el sector que agrupa el mayor número de empleos; el que más plazas genera y el PIB que produce es el más representativo de nuestra economía.

Con respecto a su financiamiento ha sido uno de los grandes problemas a los que se enfrentan, por eso se les debe apoyar con mayores recursos para originar y producir el principal activo para el desarrollo de nuevas empresas y emprendedores.

Representan un papel estratégico para que el país recupere la competitividad perdida, otorgarles créditos, significa invertir en productividad social, ya que con ello se destinarán a áreas con profundas raíces sociales. Además, el 65% de las Mipymes son familiares¹⁶ y debido a su importancia social y productiva, los empresarios deberían reinvertir en proyectos como producción y comercialización de artículos.

¹⁵ (<http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html>).

¹⁶ Ángeles Hernández, Xavier. *PYMES Modernización tecnológica o Quiebra*. Pág. 24

2.2 Calidad de las Mipymes en México

La implementación de sistemas de calidad bajo estándares es una necesidad dentro de la actual dinámica laboral y comercial de las organizaciones, contar con suficientes y adecuados recursos materiales, tecnológicos, humanos y financieros no es suficiente si no se logra conjuntarlos bajo un enfoque de procesos, con el objetivo de generar productos o servicios de calidad. Los clientes demandan menores costos y mayor garantía, las organizaciones no solo están obligadas a ofrecerlos sino a mantenerlos para continuar dentro del mercado competitivo.

Es necesario señalar que muchas de las Mipymes requieren de financiamiento, es por esto que otro tipo de barreras entorpecen el poder llegar a tener una buena calidad, como son la poca capacitación que se brinda a los empleados por parte de los directivos, ya que contando con un personal capacitado se podría llegar a disminuir diferentes costos.

Sin embargo, la realidad dentro de las micro pequeñas y medianas empresas en México no es del todo satisfactoria ya que solo algunas cuentan con dichas normas, y varias no podrían cumplir con los requerimientos establecidos por dicha normatividad. Realmente hay falta de calidad dentro de los procesos de producción, debido a que no mejoran éstos y muchas veces no se cuenta con la capacidad de respuesta suficiente hacia el mercado.

Cuando se aplica un método de gestión de calidad, la organización debe participar en la definición de metas, objetivos, normalización, estándares, recursos, indicadores, procesos, métodos de medición y mejora continua.

Las organizaciones no pueden quedarse al margen de lo que sucede en su entorno, por el contrario, deben destacar con factores promotores del cambio orientados al logro y consolidación de prácticas dentro de estándares de calidad, que incidan positivamente en la formación de las personas. En este sentido, la aplicación de las normas ISO 9001¹⁷ es una realidad creciente en México, independientemente del tamaño y ubicación de las organizaciones.

Toda organización debe mantener y mejorar el desempeño de los procesos de generación de servicios con el propósito de lograr ventajas competitivas, fortalecer al sector comercial y particularmente garantizar un producto o servicio de calidad

Al establecer la política y objetivos de la calidad de la organización, los directivos deben tener evidencia de que cuentan con una política y objetivos de calidad, que guíen la implementación y desarrollo del sistema de gestión, la política debe corresponder al propósito de la organización, haciendo énfasis en los procesos a certificar, que deben ser claros en la definición y metas a alcanzar. Además de ser fundamental el compromiso con el cliente en la mejora continua de la eficacia del sistema de gestión de la calidad.

Una empresa llámese: micro, pequeña o mediana deberá perseguir la calidad máxima asegurando la operación correcta de los procesos, desde el diseño hasta la entrega final de un producto o servicio siempre tomando en cuenta al consumidor.

¹⁷ Daniel Moreno Jiménez "Guía para implementar ISO 9001" en Revista Pyme Adminístrate hoy. Pág.8-12. Vol. 13

Las normas para implantar sistemas de aseguramiento interno de la calidad son:

ISO 9000: "Sistemas de la calidad. Normas para la Gestión de la Calidad y el aseguramiento de la Calidad"

ISO 9004: "Gestión de la Calidad y elemento de un Sistema de la Calidad"

LAQI 1000: "Latin American Quality Institute - Instituto de Desarrollo de Normas y Padrones de Calidad más importante de Latinoamérica" Latin American Quality Institute certifica a los Gerentes de Calidad de las principales organizaciones Latinoamericanas con el certificado de "Quality Assurance Manager".¹⁸

La calidad es un equivalente de hacer las cosas bien, enfocándose los procesos a ello, asegurando así servicios, garantía y atributos con los que cuentan los productos. La calidad es el resultado de una planificación total y continua de cada uno de los aspectos que intervienen dentro del deseo del consumidor, el servicio o producto final que se ofrece.

Parámetros de la calidad:

- Calidad de diseño: es el grado en el que un producto o servicio se ve reflejado en su diseño
- Calidad de conformidad: Es el grado de fidelidad con el que es reproducido un producto o servicio respecto a su diseño
- Calidad de uso: el producto ha de ser fácil de usar, seguro, fiable, etc.
- El cliente es el nuevo objetivo: las nuevas teorías sitúan al cliente como parte activa de la calificación de la calidad de un producto, intentando crear un estándar con base al punto subjetivo de un cliente. La calidad de un producto no se va a determinar solamente por parámetros puramente objetivos, sino incluyendo las opiniones de un cliente que usa determinado producto o servicio.
- Conceptos básicos en la normalización de la calidad:

Objetivos de la normalización:

- Reducir y unificar los productos, procesos y datos.
- Mejorar los aspectos de seguridad.
- Proteger los intereses de los consumidores y generales de la sociedad.
- Abaratar costos generales.

Campos aplicables de normalización

- Materiales.
- Productos.
- Máquinas.
- Gestión medioambiental.
- Gestión de riesgos en el trabajo.

¹⁸ <http://es.wikipedia.org/wiki/Calidad>

- Datos.
- Actividades de verificación y evaluación.
- Prestación de un servicio.
- Procesos en general.

2.3 Plan Nacional de Desarrollo 2007- 2012 Mipymes

El Plan Nacional de Desarrollo es un documento que establece los objetivos nacionales y las estrategias que durante cierta administración presidencial, en este caso de Felipe Calderón Hinojosa, deberán regir la acción del gobierno con respecto a las Mipymes, representa, asimismo, el compromiso que establece con los ciudadanos y la rendición de cuentas.

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 y la Visión México 2030, de la Secretaría de Economía, en un ejercicio de reflexión y análisis sobre los retos y oportunidades que enfrenta nuestro país en materia económica, pretende para el país una economía moderna, creciente, equilibrada y equitativa, ya que es un requisito indispensable para mejorar las condiciones de bienestar y las oportunidades de progreso de todos los mexicanos

En función de la información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), las Mipymes constituyen el 99% del total de unidades económicas del país, representan el 52% del PIB y contribuyen a generar el 72% de los empleos en México.¹⁹

Los objetivos de los ejes de política pública del Plan Nacional de Desarrollo en los que la Secretaría de Economía tendrá una participación directa conforme a sus atribuciones son:

Economía competitiva y generadora de empleos

Potenciar la productividad y competitividad de la economía mexicana para lograr un crecimiento económico sostenido y acelerar la creación de empleos.

Promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Superar los desequilibrios regionales aprovechando las ventajas competitivas de cada región, en coordinación y colaboración con actores políticos, económicos y sociales al interior de cada región, entre regiones y a nivel nacional.

¹⁹ <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos/pequenas-y-medianas-empresas.html>

El segmento de la Mipymes recibirán apoyo del gobierno federal a través de cinco estrategias que son:

- **Financiamiento:** Se otorgan apoyos orientados a facilitar el acceso a los servicios del sistema financiero para las Mipymes, se canalizarán recursos a través de los programas de apoyo, con lo cual las Mipymes y emprendedores obtendrán mejores opciones de financiamiento.
- **Comercialización:** Apoyar a los Mipymes adquiriendo sus productos y dándolos a conocer para que se posicionen en el mercado tanto nacional como internacional.
- **Capacitación y consultoría:** El gobierno federal proporciona a las Mipymes servicios de consultoría y capacitación de la más alta calidad a precios accesibles, a fin de fortalecer la capacidad de las empresas para consolidarse y crecer.
- **Gestión:** Organizar y administrar los recursos de manera que se pueda cumplir con lo establecido.
- **Innovación y desarrollo tecnológico:** Los apoyos en este rubro tienen el propósito de impulsar a las Mipymes a desarrollar productos, procesos y servicios de alto valor agregado mediante instrumentos que mejoren la capacidad y aprendizaje tecnológico, lo suficientemente flexibles para apoyar a las empresas en cualquier etapa del ciclo de vida del negocio.²⁰

Consolidar los sistemas de apoyo a las Mipymes.

El esquema de apoyo de las Mipymes coordinará los programas de apoyo integral a las empresas de acuerdo a su tamaño y potencial, de tal forma que permita impulsar a las empresas y emprendedores con proyectos que favorezcan la generación de empleos.

Impulsar el desarrollo de proveedores, elevando el porcentaje de integración de insumos nacionales en los productos elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de valor agregado en la producción de bienes que se comercian internacionalmente.

La revisión y ajuste de los programas actuales de apoyo para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado.

²⁰ <http://www.economia.gob.mx/files/decretopse20072012.pdf>

2.4 Programas de capacitación a Mipymes

El complementar el apoyo de recursos financieros mediante mayor capacitación y habilidad administrativa existan permitirán mejorar el desarrollo de las Mipymes, los programas de asesoría y consultoría favorecerán la expansión de las empresas, la adopción de nuevas prácticas de producción y de las tecnologías más avanzadas.

Algunos de los principales programas que proporcionan capacitación empresarial a las Mipymes, se encuentran en el programa COMPITE, el programa de capacitación y modernización empresarial PROMODE, el Fideicomiso México Emprende o el programa Universidad PyME, todos promovidos por la Secretaría de Economía. Por otro lado, se encuentran el programa de capacitación empresarial de Nacional Financiera (NAFIN) y el programa de emprendedores promovido conjuntamente por NAFIN y CONACYT.

En el cuadro 3 se señalan los principales programas de capacitación de Mipymes

Cuadro 3 Principales programas de capacitación de Mipymes			
Nombre	Organismo promotor	Beneficiarios	Objetivos
Fondo PyME	Secretaría de Economía	Pequeños empresarios, Mipymes, centros de capacitación	"Formación empresarial a través del Fondo Pyme se proporciona por ejemplo capacitación en línea para los Centros de Desarrollo Empresarial"
COMPITE Programa de capacitación empresarial	Secretaría de Economía	Personal y directivos de Mipymes, consultores independientes, emprendedores e instructores	"Promoción de la asistencia técnica, la capacitación y la aplicación de sistemas de calidad y responsabilidad social, así como el incremento de la productividad de las Mipymes, para mejorar sus procesos, productos y servicios con servicios de calidad a precios competitivos. Impartición de cursos y diplomados, con la finalidad de mejorar las capacidades y habilidades de los hombres y mujeres de las empresas en temas de calidad, discapacidad responsabilidad social y desarrollo de habilidades gerenciales."
México Emprende	Secretaría de Economía	Mipymes	"Capacitación a empresas e instituciones privadas y públicas a través de cursos, talleres, diplomados. Fomento de la cultura emprendedora"
PROMODE, Programa de capacitación y modernización empresarial	Secretaría de Economía	Personas interesadas en iniciar la operación de un negocio	"Promover la competitividad de las Mipymes mediante el impulso a la capacitación. PROMODE promueve la competencia entre Mipymes capacitando y remodelando sus establecimientos, además de apoyar a personas que no tienen gran idea de cómo operar su negocio. Provee apoyo en contabilidad, manejo de inventarios, compras, mercadotecnia, toma de decisiones así como en temas como comercio electrónico, investigación de mercado, análisis de competencia."
Capacitación empresarial	NAFIN	Emprendedores, propietarios directivos de Mipymes y cursos en línea a través su de Red de Negocios y cursos presenciales	Aumentar eficiencia del capital humano
Programa de Emprendedores CONACYT-NAFIN	CONACYT - NAFIN	Empresas recientemente constituidas o empresas en funcionamiento que han desarrollado nuevos negocios de alto valor agregado a partir del desarrollo tecnológico en etapas de escalamiento industrial o comercial.	Fomento del espíritu emprendedor
Universidad PYME	Secretaría de Economía	Mipymes, emprendedores y organismos involucrados en el desarrollo empresarial	"Capacitación en línea. Cursos en materia de administración, adaptación de modelos de producción, contabilidad, finanzas, desarrollo de metodologías ... "

Fuente: **aregional.com**, con datos de la Secretaría de Economía, NAFIN y Conacyt, 2009

2.5 Programas de Gobierno de Mipymes en la Administración de Felipe Calderón Hinojosa

Secretaría de Economía

Objetivo

Promover la competitividad y el crecimiento económico de las empresas del país tanto en el mercado nacional como internacional.

El trabajo de estos programas es ayudar a la generación de empresas y apoyar a ser más competitivas.

La promoción del intercambio de bienes con todos los países del mundo y determina los aranceles, que son las cuotas que se deben pagar por las mercancías que vienen de otros países, cuando entran a nuestro país, tomando en cuenta la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El Plan Nacional de Desarrollo procura que los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros que se consumen en nuestro país, se encuentre disponibles a precios accesibles.

2.5.1 Programa Mi Tortilla

El programa Mi Tortilla es un programa que brinda apoyo para fortalecer la competitividad y productividad de los industriales de la masa y la tortilla, para que reciban la capacitación y consultoría especializada que les permita identificar las mejoras que deban realizar en sus negocios. Este programa opera, gracias a la aplicación de recursos del Fondo PyME de la Secretaría de Economía, conjuntamente con recursos de los gobiernos estatales. El programa Mi Tortilla contempla la modernización de las tortillerías en tres áreas fundamentales: administrativa, comercial y tecnológica.

El programa consiste en la entrega de recursos para fortalecer la competitividad y productividad de los industriales de la masa y la tortilla, la entrega de estos recursos permitirá contar con una industria moderna y competitiva que permita reducir costos y ofrecer al consumidor un producto de calidad y a bajo costo, en beneficio de la economía familiar.

La modernización y capacitación permitirá a los industriales de este sector mejorar sus procesos de calidad, presentación, administración, canales de comercialización y sus ventas, lo que ayuda a beneficiar directamente a los millones de consumidores de tortilla en el país.

Debido a la participación, apoyo y promoción que realizan las uniones y asociaciones de Industriales de la Masa y la Tortilla a nivel nacional, se han podido canalizar cien millones de pesos a mil 50 industriales a nivel nacional. Con esta entrega de recursos se refleja la confianza que hay por parte de los industriales de la masa y la tortilla para sumarse al propósito de volver a este sector competitivo, productivo y de calidad.²¹

²¹ http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=73

El objetivo del programa es:

Brindar apoyo para modernizar y capacitar a los industriales de la masa y la tortilla para fortalecer la competitividad y productividad de un producto de primera necesidad como es la “Tortilla”.

Contar con una industria moderna y ordenada que sea base del crecimiento de los negocios y, por ende, de la generación de empleos.

Reducir la emisión de contaminantes y consumo de energía, gas y agua.

Mejorar la calidad, higiene y nutrición del producto con precios competitivos.

Aumentar la rentabilidad de las tortillerías, reduciendo sus costos de producción, con la adopción de nuevas tecnologías en las diferentes etapas de la cadena.

2.5.2 Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)

Tiene la finalidad de impulsar a la industria de software, estimular el fortalecimiento de las empresas ya existentes, extender el mercado de tecnologías de información en nuestro país, apoyar la capacitación y especialización de los recursos humanos, impulsar la inversión, promover el desarrollo económico regional, fomentar la integración y asociación empresarial, facilitar el acceso al financiamiento, fomentar la innovación, el desarrollo y la modernización tecnológica²².

2.5.3 Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES)

Su objetivo es contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de escasos recursos, apoyar a la población rural, campesinos, indígenas y grupos urbanos mediante el apoyo a la creación y consolidación de proyectos productivos, comerciales o de servicios.

Estrategias

- Apoyar la inversión en la apertura o ampliación de negocios, para generar y preservar ocupaciones, así como promover el desarrollo económico en las comunidades.
- Promover las habilidades y capacidades empresariales y comerciales de quienes tienen un negocio establecido.
- Fomentar la consolidación de la banca social, para acercar los servicios de ahorro y crédito popular a la población de escasos recursos.²³

²² http://www.prosoft.economia.gob.mx/ro2010/ro_2010.pdf

²³ http://www.economia.gob.mx/files/marco_normativo/A617.pdf

Beneficios

- Capacitación empresarial
- Apoyos para ampliar un negocio
- Apoyos para abrir un negocio
- Desarrollo de las habilidades de sus beneficiarios
- Adopción de nuevas tecnologías
- Integración de equipos y sociedades de trabajo para promover la generación de cadenas productivas.

2.5.4 Fondo PYME

Promueve el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, productividad, competitividad y generación de más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas. Sus objetivos específicos son los siguientes:

- Contribuir a la generación de empleos
- Contribuir a la creación y fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas
- Contribuir a la generación de emprendedores
- Fomentar la cultura emprendedora
- Contribuir a la conservación de empleos formales
- Promover una mayor participación de las mujeres en el desarrollo económico nacional
- Promover el desarrollo económico regional
- Promover oportunidades de desarrollo productivo
- Fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas
- Estimular la formación de consultores y capacitadores especialistas en atención a micro, pequeñas y medianas empresas
- Fomentar la integración y fortalecimiento de cadenas productivas
- Contribuir al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios
- Fomentar las exportaciones de productos y servicios de las micro, pequeñas y medianas empresas

- Promover la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en ferias, exhibiciones, foros y eventos nacionales e internacionales para el posicionamiento de sus productos y servicios
- Fomentar el acceso al financiamiento en general y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas²⁴

Los apoyos del Fondo PYME están integrados por recursos federales previstos en el Presupuesto de Egresos de la Federación y serán otorgados a la población objetivo a través de organismos intermedios.

Cobertura.

- Opera a nivel nacional y su población objetivo es:
- Emprendedores
- Micro empresas
- Pequeñas y medianas empresas
- Talleres familiares

Finalidad atender a todas las entidades de la República Mexicana.

2.5.5 Programa de Apoyo a la Competitividad de las Mipymes Turísticas

Ofrece a las Mipymes turísticas herramientas útiles para mejorar su desempeño, incrementar la satisfacción de las necesidades de sus clientes, generar más y mejores empleos y mejorar sus resultados financieros.

El Programa está centrado en la integración de un Fondo de Garantía para Pymes turísticas que, en coordinación con la banca comercial y de desarrollo, generará una derrama de al menos tres mil millones de pesos en crédito para este sector. Con este mecanismo se pretende apoyar a 10 mil MiPyMEs turísticas para impulsar una mejor integración al mercado que representa el potencial turístico nacional²⁵.

El Programa contempla además la incorporación de las MIPYMES a dos programas: “Moderniza”, que consiste en la adopción de una cultura de calidad, mejora continua y orientación al cliente, dirigido básicamente a hoteles y restaurantes; y, “Distintivo M”, dirigido principalmente a restaurantes para que cuenten con instalaciones adecuadas y manejo higiénico de alimentos.

²⁴ http://www.economia.gob.mx/files/RO_FPyME2011_dof_29122010.pdf

²⁵ <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/informacion-relevante/32-eventos-y-noticias/sala-de-prensa/6175-INVERSION%20DE%20250%20MDP%20PARA%20FORTALECIMIENTO%20DE%20MIPYMES%20TURISTICAS>

2.5.6 Financiamiento Rural

El objetivo es fomentar la inversión en todas las actividades económicas que se realizan en el medio rural, diferentes a las agropecuarias, forestales y pesqueras, con la finalidad de mejorar la calidad de vida de sus habitantes e integrar dichas actividades a las grandes cadenas productivas del país como: panaderías, tortillerías, comercializadoras, abarroteras, transportación, almacenamiento, distribución, etc.

2.5.7 Programa Crédito PYME

Es un programa planeado para cubrir las necesidades de crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas, para que puedan obtener financiamiento de acuerdo a sus posibilidades de garantía y de pago.

Beneficiarios

Este programa va dirigido a todos aquellos propietarios y directivos de micro, pequeñas y medianas empresas.

Beneficios

Los beneficios que este programa brinda son:

Ofrece una forma sencilla de obtener recursos para la micro, pequeña y mediana empresa:

- Puede usarse como capital de trabajo o para adquirir activo fijo.
- Trámite de integración de expediente y asesoría gratuita.
- Existen a disposición múltiples ventanillas de atención.

Requisitos

Los requisitos pueden variar, el interesado debe consultar directamente con el intermediario financiero al que se dirija.

Documentación

Personas Morales:

- Identificación oficial con fotografía vigente del representante legal y apoderados
- Alta ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público
- Cédula de identificación fiscal
- Información adicional requerida para calcular la capacidad de pago
- Solicitud de consulta de buró de crédito
- Personas físicas con actividad empresarial
- Identificación oficial con fotografía vigente
- Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses
- Alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Cédula de identificación fiscal
- Información adicional requerida para calcular la capacidad de pago
- Solicitud de consulta de buró de crédito

Intermediarios financieros participantes

- Afire
- Banamex
- HSBC
- Banco del Bajío
- Banorte
- Mifel
- Bancomer
- Banregio
- Bansi
- Scotiabank Interacciones
- Ixe
- Inbursa
- Ge Capital Facturing
- Santander
- Invex

Contratación

En este caso la contratación varía de acuerdo con el intermediario financiero elegido y las políticas que maneje cada uno para solicitar el crédito.

La Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y con el apoyo del Fondo PyME, han desarrollado el esquema de Asesoría Financiera (antes extensionismo), como una herramienta de apoyo para que las Mipymes que sean sujetas de crédito tengan acceso al financiamiento más adecuado a sus características y necesidades, buscando fomentar la cultura empresarial de financiamiento en el sector.

La Red Nacional de Asesores Financieros antes extensionistas surge como una respuesta para romper las barreras que han impedido una vinculación efectiva entre las Mipymes y la oferta de productos financieros enfocada a este sector. La red de asesores financieros está conformada por profesionales capacitados y acreditados por la Secretaría de Economía, quienes apoyan a los empresarios en sus gestiones para obtener el financiamiento más adecuado a sus necesidades.²⁶

Los asesores financieros están durante todo el proceso para obtener un financiamiento, diagnosticando la viabilidad de un crédito para la empresa, seleccionando junto con el empresario, el producto más adecuado, ayudando a identificar el impacto del financiamiento obtenido.

El programa de asesores financieros, la Secretaría de Economía tiene la meta de lograr:

- Menos quebrantos en los créditos obtenidos con acompañamiento de un asesor financiero.
- Que 7 de cada 10 empresas atendidas por un asesor financiero obtenga un financiamiento.
- Incrementar el acceso al crédito de las empresas con poca capacidad de gestión.
- Implementar con mayor eficiencia los programas emergentes en diversos estados.

²⁶ <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas/340-programa-asesoria-financiera-pyme>

2.5.8 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Bancomext es una institución financiera del gobierno mexicano cuya misión consiste en impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente micro, pequeñas y medianas empresas, e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión, a través del acceso al financiamiento, entre otros servicios y promociones.²⁷

Misión

A partir de las necesidades del cliente, fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente las Mipymes en los mercados globales, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior y promover el crecimiento regional y la creación de empleos del país

Visión

Ser el principal impulsor del desarrollo de la micro pequeña y mediana empresa exportadora, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos

Objetivos

- Impulsar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa exportadora.
- Financiar la actividad exportadora.
- Ser una institución con operación eficiente y rentable.
- Garantizar una operación transparente y de mejora continua.
- Mantener niveles de satisfacción a clientes.
- Contar con los recursos humanos capacitados y motivados.

Programas Financiamiento a Mipymes

Bancomext genera iniciativas y apoyos para ofrecer un crecimiento concreto y sostenido a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras con acceso a fuentes de financiamiento, presentan herramientas que ayudan y asesoran en este proceso.

Beneficiarios

Los beneficiarios del programa exporta fácil son las empresas que se dediquen o quieran dedicarse a la exportación de productos.

²⁷ <http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/conoce-bancomext/quienes-somos/vision-mision-y-objetivos.html>

2.5.9 Programa Capital Semilla

Capital semilla es la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves en el proceso de su iniciación y puesta en marcha de un proyecto.

El programa capital semilla consiste en proporcionar apoyo financiero temporal en forma de crédito simple a los proyectos viables de emprendedores egresados del sistema nacional de incubadoras. Usualmente este capital se destina a:

- Desarrollo de un prototipo comercial.
- Elaboración de estudio de mercado
- Elaboración de estudio de factibilidad
- Elaboración del plan de negocios.
- Inversiones para lanzar el producto al mercado.
- Adaptación y remodelaciones
- Registro de patentes
- Capital de trabajo para la operación del negocio
- Adquisición de maquinaria y equipo.

El objetivo del Capital Semilla Mipyme es proporcionar apoyo financiero temporal en forma de crédito simple a emprendedores egresados del sistema nacional de incubación de empresas para la formación y arranque de nuevos negocios, en función del tipo de tecnología del proyecto, siempre y cuando demuestren que son técnica, comercial y financieramente viables.²⁸

- Complementar los recursos de los emprendedores para inicio de sus negocios.
- Permitir que emprendedores no sujetos a esquemas de financiamiento de intermediarios financieros tradicionales, puedan acceder a los recursos que les permitan detonar su plan de negocios.

Servicios que ofrece el programa: financiamiento en forma de crédito simple.

2.5.10 Programa incubadora

Es un centro de apoyo a emprendedores que proporciona orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de una empresa. Las incubadoras, realizan un seguimiento empresarial para el desarrollo y puesta en marcha del plan de negocios, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos, en algunos casos proveen de espacios físicos como son oficinas, acceso a equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico.

El objetivo del programa es 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.

²⁸ http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/url_externo.asp?url=http://www.mexicoemprende.org.mx/

Los servicios del programa son ofrecer consultoría, asesoría y asistencia integral a los emprendedores o nuevos empresarios, desde el desarrollo e implementación del plan de negocios hasta la creación e inicio de operaciones de la empresa (gestión, innovación, comercialización, capacitación).

Tipos de incubadoras

Existen tres tipos de incubadoras con sus características y funciones que desempeña cada una de ellas:

1. Incubadora de Negocios Tradicionales.

Apoya la creación de empresas en sectores tradicionales, cuyos requerimientos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación son básicos.

Su tiempo de incubación generalmente es de tres meses. Por ejemplo: restaurantes, papelerías, lavanderías, distribuidoras, comercializadoras, joyería, abarrotes y consultorías, entre otros.

2. Incubadora de Negocios de Tecnología Intermedia.

Apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación son semiespecializados e incorporan elementos de innovación.

El tiempo de incubación aproximado en estos centros es de 12 meses. Por ejemplo: desarrollo de redes simples, aplicaciones web, tecnología simple para el sector alimentos, telecomunicaciones y software semiespecializados.

3. Incubadora de Negocios de Alta Tecnología.

Apoya la constitución de empresas en sectores avanzados, tales como Tecnologías de la Información y Comunicación, microelectrónica, sistemas micro-electromecánicos (MEM'S), biotecnología, alimentos y farmacéutico, entre otros.²⁹

Los proyectos que ingresan a estos centros pueden tardar hasta dos años en ser incubados.

Las incubadoras operan en forma independiente a la Secretaría de Economía y cada una de ellas determina el costo por sus servicios, es importante indicar que cuentan con el apoyo del Fondo PYME, los servicios del proceso de incubación están subsidiados.

Lo que ofrece una incubadora no es financiamiento, sino la oportunidad de entrenarse para enfrentar la vida empresarial de manera más sólida y estructurada a través de la capacitación y consultoría especializadas.

²⁹ <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/incubadoras>, para plantearles el negocio y recibir el asesoramiento adecuado.

Los empresarios que quieran realizar un proceso de incubación, deberán acudir a la red de incubadoras reconocidas por el Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE)

2.5.11 Programa de jóvenes emprendedores

Fomenta el espíritu emprendedor en nuestra sociedad, con la implementación, el desarrollo y el fortalecimiento del programa que incentiva la cultura empresarial en el país, este es una estrategia para consolidar el desarrollo económico y social, ya que existe una relación directa entre la actividad emprendedora con la creación de empresas; la generación de nuevas fuentes de trabajo, la expansión de los mercados y la competitividad.

El objetivo del programa es promover e impulsar en los mexicanos el espíritu emprendedor y la cultura empresarial para que existan mejores emprendedores o nuevos empresarios.

El programa se divide en dos áreas estratégicas:

Caravana del Emprendedor: Es un concepto de la Secretaría de Economía, que tiene por objetivo, llevar a cabo encuentros con la sociedad, para promover y estimular el espíritu emprendedor, a través de un grupo de unidades móviles y de fácil acceso en todo el país, con el apoyo y colaboración de aliados estratégicos.

Modelo Jóvenes Emprendedores: Aplicar una metodología que impulse a los jóvenes en el desarrollo del espíritu emprendedor con habilidades, actitudes y valores empresariales, para concretar planes de negocios que se constituyan en un semillero de empresas, a través del acompañamiento especializado de asesores, que faciliten su inserción al ambiente empresarial³⁰

2.5.12 Programa de Consultores Financieros

Es una herramienta de apoyo para aquellas empresas que sean sujetas de crédito tengan acceso al financiamiento más adecuado, buscando fomentar la cultura empresarial de financiamiento en el sector. Las Mipymes al momento de querer obtener un crédito o apoyo financiero, buscan una solución sencilla y eficaz en la gestión de los créditos del programa nacional de consultores financieros

La red nacional de consultores financieros Mipyme brinda asesoría gratuita durante la gestión del crédito mediante un consultor financiero que es un asesor capacitado y acreditado por la Secretaría de Economía, que conoce la oferta disponible de productos de créditos Mipyme con capacidad de gestión ante las instituciones de crédito. Un consultor financiero diagnostica las necesidades de financiamiento, identifica si son sujeto de crédito, asesora en la selección de un producto financiero, realiza la gestión ante la institución crediticia; además de que ayuda a identificar el impacto del financiamiento para aquellas empresas Mipyme que tengan los siguientes requisitos³¹

- Estén formalmente constituidas.
- Tengan experiencia en el negocio.

³⁰ http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/url_externo.asp?url=http://www.mexicoemprende.org.mx/

³¹ *Ibíd*

- Mantengan un récord crediticio.
- Cuenten con la información solicitada por las instituciones financieras.

El objetivo del programa es:

- Proporcionar a la Mipyme con los elementos necesarios para la obtención de un crédito.
- Dar asesoría del más alto nivel profesional para gestionar créditos que se ajusten a las necesidades de la Mipyme.
- Gestionar más y mejores créditos a Mipymes que ayuden a su crecimiento, estabilidad y generen empleos.

Los servicios que ofrece el programa son la gestión de financiamiento para Pymes.

2.5.13 Programa de Fondo de Innovación Tecnológica

Objetivo

Es un fideicomiso público creado entre la Secretaría de Economía y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), con el propósito de apoyar, a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a personas físicas con actividad empresarial que desarrollen o adopten actividades de innovación y desarrollo tecnológico, preferentemente con propuestas sujetas a patente.

Lo dispuesto en la Ley de Ciencia y Tecnología y en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, La Secretaría de Economía y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) emiten la convocatoria del Fondo de Innovación Tecnológica con el fin de promover, seleccionar y apoyar directamente a empresas cuyos proyectos generen innovación, desarrollo tecnológico, generación de empleos y ventajas competitivas para las Mipymes mexicanas.³²

Requisitos para participar en la Convocatorias:

Ser una micro, pequeña o mediana empresa o bien ser una persona física con actividad empresarial.

Estar inscrito o en proceso de inscripción al registro nacional de instituciones, empresas científicas y tecnológicas

Registrarse en: <http://www.conacyt.gob.mx/registros/reniecyt/Paginas/default.aspx>

³² <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas/41-fondo-de-innovacion-tecnologica>

Principales segmentos de mercado tecnológico que son sujetos de apoyo del fondo son:

1. Sistemas de manufactura avanzada
2. Tecnologías para la salud
3. Agroalimentario
4. Biotecnología
5. Nanotecnología ³³
6. Tecnologías móviles y multimedia
7. Tecnologías limpias y energías renovables

El Fondo de Innovación Tecnológica Secretaría de Economía - CONACYT cuenta con 3 modalidades de apoyo, distinguiéndose entre ellas por su enfoque

- a). Nuevos y mejores productos, procesos, servicios, o materiales con un contenido significativo de innovación.
- b). Creación y consolidación de grupos y centros de ingeniería, diseño, investigación y desarrollo tecnológico así como de la estructura física para el desarrollo tecnológico en empresas.
- c). Creación de nuevos negocios de alto valor agregado, capaces de generar una ventaja competitiva sostenible, a través de la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico.

2.5.14 Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional de Garantías)

El otorgamiento de crédito por parte de la banca a favor de las Mipymes, la Secretaría de Economía, en coordinación con gobiernos estatales y municipales, banca de desarrollo, banca múltiple, intermediarios financieros especializados y otros organismos, crea el programa de garantías sustentado en criterios de transparencia, accesibilidad, masividad y competitividad con esquemas novedosos de cobertura de riesgos.

El programa de garantías, permite fortalecer financieramente los esquemas de garantía, mediante la aportación de recursos dirigidos a cubrir el riesgo crediticio, recibiendo a cambio la factibilidad de potenciar los recursos presupuestales para el financiamiento de las Mipymes.

³³ La nanotecnología es un campo de las ciencias aplicadas dedicado al control y manipulación de la materia a una escala menor que un micrómetro, es decir, a nivel de átomos y moléculas (nanomateriales). Lo más habitual es que tal manipulación se produzca en un rango de entre uno y cien nanómetros. Para hacerse una idea de lo pequeño que puede ser un nanobot, más o menos un nanobot de 50 nm tiene el tamaño de 5 capas de moléculas o átomos (depende de qué esté hecho el nanobot). La nanotecnología promete soluciones nuevas y más eficientes para los problemas ambientales, así como muchos otros enfrentados por la humanidad. Las nanotecnologías prometen beneficios de todo tipo, desde aplicaciones médicas nuevas o más eficientes a soluciones de problemas ambientales y muchos otros; sin embargo, el concepto de nanotecnología aún no es muy conocido en la sociedad. <http://urbanres.blogspot.com/2009/01/nanotecnologia-definicion-y.html>

Consiste el programa de garantías en otorgar financiamiento por la vía del crédito a Mipymes, en mejores condiciones y con productos competitivos, que cuentan con una serie de respaldos tangibles que permitan, en un eventual caso de suspensión de pago, la recuperación total o parcial de la deuda. Por tal motivo, las garantías son un elemento fundamental como respaldo del crédito históricamente, las micro, pequeñas y medianas empresas han sido percibidas por las instituciones financieras como agentes de alto riesgo, dado que en su mayoría no cuentan con planes de negocios, estimaciones adecuadas de crecimiento, suficiente infraestructura, fortalezas patrimoniales; además de carecer en algunos casos de formalidad debido a esto, el sistema financiero, principalmente el bancario, no las ha considerado del todo como sujetos de crédito.

Todo esto lleva a las instituciones financieras a dejar de otorgar créditos a estas empresas, ya que el riesgo percibido y el costo operativo eran motivo a la no acreditación y al incremento en la tasa de interés. El riesgo siempre está latente, tanto por condiciones propias de las empresas como por factores del entorno económico, como consecuencia la secretaría de economía ha instrumentado programas como garantías que privilegien el acceso al crédito y financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa.

El objetivo del programa es:

- Otorgar créditos a Mipymes con condiciones competitivas, simples, sin garantías hipotecarias que sean de fácil acceso.
- Generar sujetos de crédito que obtengan una cantidad óptima de financiamiento.
- Elaborar instrumentos y productos específicos con tasas de interés competitivas, cuyos trámites sean más sencillos y verdaderamente atiendan la demanda y satisfagan la necesidad de las empresas.

Los servicios que ofrece el programa son financiamiento para Mipymes.³⁴

Concepto Ventanillas

La Gestión empresarial es un tema reciente para la Subsecretaría de Pymes que también involucra a las microempresas, teniendo la necesidad de no sólo comunicar mejor los programas y apoyos existentes, sino que es también indispensable ayudar a gestionar mejor los apoyos y por tal motivo, la creación de una red de ventanillas bajo el concepto de 'Ventanilla única' donde el empresario pueda hacer los trámites en cualquier lugar donde se encuentre, para ello la página www.tuempresa.gob.mx es el principal canal de comunicación virtual, así como la creación de los centros 'México Emprende' que busca brindar la atención a los empresarios de manera más eficientes y rápida en la visita.

³⁴ <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas/120-sistema-nacional-de-garantias>

2.5.15 Programa Nacional de Franquicias

Objetivo

El Programa Nacional de Franquicias está dirigido a emprendedores y empresarios que desean iniciar un nuevo negocio. Generalmente no cuentan con la experiencia en el ramo, están dispuestos para que una empresa franquiciante los guíe en su negocio y tienen capital disponible para invertir.

Asimismo, está dirigido a empresarios exitosos que tienen al menos 2 años de antigüedad en el negocio, operan 2 o más establecimientos propios con excelentes resultados, están dispuestos a compartir su fórmula de éxito y decididos a multiplicar su número de establecimientos, vía el modelo de franquicia.

Consulta el catálogo de franquicias acreditadas en: www.programanacionaldefranquicias.org.mx

Para quienes desean adquirir una franquicia.

Los objetivos de este programa son apoyar la generación de nuevas empresas Franquiciantes, facilitar la posibilidad de que más emprendedores adquieran una franquicia y apoyar la modernización, promoción y consolidación de los modelos de franquicias existentes.

Los que son emprendedores o empresarios y desean iniciar un negocio propio, tienen capital disponible y buscan reducir su posibilidad de riesgo, adquirir una franquicia puede ser una opción.

El Programa Nacional de Franquicias apoya a través de la vertiente de Transferencia de Modelo, con un préstamo a 36 meses, tasa cero, para cubrir el 50 por ciento el costo de canon de franquicia o cuota inicial de franquicia, con un máximo de 250 mil pesos.³⁵

Este apoyo se devolvera al organismo intermedio pagando el primer año el 20 por ciento, el segundo año el 40 por ciento, y el restante 40 por ciento el tercer año.

Se deberá elegir del Catálogo de Empresas Franquiciantes acreditadas ante la Secretaría de Economía, la franquicia que más se adecúe a las posibilidades del emprendedor. Si existe el interés por una franquicia que no esté acreditada, se debe solicitar que se acredite y se contacte ante la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, para que se haga extensivo este apoyo que otorga el Gobierno Federal.

Requisitos:

Elegir una franquicia del catálogo de empresas Franquiciantes acreditadas.

Carta de Aceptación del franquiciante dirigida al Organismo Intermedio.

³⁵ <http://www.economia.gob.mx/work/normas/noms/2000/119scfi.pdf>

Carta Declaratoria del nuevo franquiciatario bajo protesta de decir verdad de no haber recibido recursos federales para este mismo fin durante este ejercicio fiscal (firmada).

Reporte de buró de crédito del nuevo franquiciatario como persona moral (razón social y representante legal) o persona física.

Acta constitutiva (en caso de ser persona moral).

Poderes del representante legal (en caso de ser persona moral).

RFC como persona física o persona moral o CURP.

Identificación oficial.

Para quienes quieren convertir su negocio en franquicia

Los que desean convertir su negocio exitoso en franquicia, operan dos o más establecimientos, están dispuestos a compartir su fórmula de éxito y están decididos a multiplicar su número de establecimientos, el Programa Nacional de Franquicias los puede apoyar a través de la vertiente de desarrollo de nuevas franquicias, con un préstamo a 36 meses, tasa cero, para cubrir el 50 por ciento del costo de la consultoría especializada en franquicias sin rebasar los 250 mil pesos.

Las primeras 18 mensualidades pagarán al consultor acreditado el 50 por ciento del costo total del desarrollo de franquicia. Asimismo, devolverán al organismo intermedio el apoyo otorgado a partir de la mensualidad 19 a la 36.

Podrán realizar pagos anticipados sin cargo alguno, siempre y cuando sean equivalentes al menos a una mensualidad completa.

Requisitos

Entregar la propuesta por un consultor acreditado en el Plan Nacional de Franquicias.

Contar con 2 años de experiencia y al menos una sucursal adicional a la matriz.

Entregar copia del reporte de buró de crédito reciente del representante legal o persona física.

Ficha de descripción de tu negocio.

Documentación soporte como persona física o persona moral:

RFC

Acta constitutiva

Poderes

Comprobante de domicilio

Identificación oficial del representante legal o persona física

Carta declaratoria firmada en la cual externen que no han recibido apoyo por parte de la Secretaría de Economía para el desarrollo de nuevas franquicias

Recordar que son recursos destinados al pago a despachos especializados en la asesoría en el desarrollo de nuevas franquicias.

Para recibir apoyo en los despachos acreditados consultar en:

www.programanacionaldefranquicias.org.mx

Acreditación de consultores especializados

El que desea ser consultor y desea acreditarse en el Programa Nacional de Franquicias deberá de cubrir estos requisitos:

Demostrar experiencia de al menos 3 años en el desarrollo de nuevas franquicias

Quince desarrollos realizados con al menos 3 puntos de venta

Cartas de recomendación de los de 15 desarrollos realizados

Llenar la ficha técnica

Presentación del despacho con:

Antecedentes

Antigüedad

Currículo del director general

Domicilio

Infraestructura

Red de sucursales

Servicios que presta

Alcances

Metodología

Descripción de entregables

Número de desarrollos realizados

Cotización tipo

Cédula Profesional del Director General

Cartera de clientes y prospectos

La documentación soporte como persona física o persona moral:

RFC

Acta constitutiva

Poderes

Comprobante de domicilio

Identificación oficial

2.5.16 Programa de Aceleradoras de Negocios

El Programa de Aceleradoras de Negocios busca generar empresas Gacela (empresas con mayor dinamismo en el crecimiento de ventas y la generación de empleos respecto al promedio de su sector). De manera paralela, el Programa de Fondo de Innovación Tecnológica fomenta la adopción de actividades de innovación y desarrollo tecnológico de empresas a fin de que puedan desarrollarse como empresas gacela de tecnología.

Empresas Gacela. Son empresas que aunque por su tamaño son pequeñas o medianas, tienen tasas de crecimiento aceleradas, que se ven reflejadas en acceso a nuevos mercados, desarrollo de nuevos productos exitosos en mercados locales e internacionales, servicios de clase mundial, entre otras características que las hacen competitivas nacional e internacionalmente

Las empresas gacela son las micro, pequeñas y medianas empresas que tienen mayor dinamismo en su crecimiento y la generación de empleos respecto del promedio, en tanto que las empresas tractoras son las empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado, vertebran las cadenas productivas.

Programa de empresas Gacela

El Programa Nacional de Empresas Gacela tiene el propósito de apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas de base tecnológica que tienen un fuerte potencial de alto crecimiento, incremento de ventas y generación de valor agregado basado en la innovación. Este fomento se realiza principalmente mediante la asesoría y capacitación de las aceleradoras de negocios.

Pero aún son pocas las gacelas identificadas en México, concentrándose esencialmente en la región capital y en el norte del país, en las principales ciudades del país. Para los estados donde aún no se generan estas potenciales empresas de crecimiento creadoras de empleo de calidad, las políticas públicas deberían orientarse, como iniciativa previa, a la consolidación de sistemas estatales de innovación que fomenten el tránsito de actividades tradicionales a actividades más innovadoras.

El concepto de empresas Gacela

El término “Gacela” se debe a David Birch quien, en los años 1980 y 1990, hacía referencia con este concepto a pequeñas empresas de reciente creación que se caracterizaban por un crecimiento rápido y la creación de empleo (Cognetis,1994).³⁶

En México, las empresas gacelas conforman el cuarto segmento empresarial planteado en el programa sectorial de economía junto con los emprendedores, las microempresas, las pymes y las empresas tractoras y se suele considerar gacelas a aquellas empresas que se caracterizan por un crecimiento superior al 20 por ciento sostenido por lo menos durante tres años, incluso en tiempos de crisis.

Por su capacidad para incrementar sus ventas y generar empleo, tienen un fuerte impacto multiplicador sobre la economía; pueden pertenecer a cualquier sector y son generalmente de tamaño medio y se caracterizan sobre todo por su base tecnológica y su apuesta por la innovación como criterio esencial de su estrategia de competitividad.

Para el gobierno mexicano, el objetivo de apoyar a estas empresas es consolidar un crecimiento anual de 30 por ciento, un incremento de sus ventas de 35 por ciento y un incremento anual de empleos del 22 por ciento con generación de alto valor agregado.³⁷

Sin embargo, estas empresas emprendedoras que exploran siempre nuevas oportunidades, por su espíritu arriesgado, también se exponen a más probabilidades de fracaso. Uno de sus principales problemas estructurales, en la economía mexicana, es la falta de recursos financieros para mantener su alto ritmo de expansión, por lo que requieren oferta de capital de inversión (capital semilla y de riesgo), así como capacitación y consultoría para adaptarse a su propia expansión, profesionalizarse y seguir innovando.

Apoyos del Programa Nacional de Empresas Gacela

La Secretaría de Economía, y en particular a través de recursos del Fondo PyME, otorga a Mipymes de este segmento empresarial apoyos a la innovación y desarrollo tecnológico a fin de que generen mayor valor agregado en sus productos, servicios o procesos.

En las reglas de operación del Fondo Pyme, se prevé dos categorías principales de apoyos para el segmento de Empresas Gacela (Diario Oficial de la Federación, 29 de diciembre de 2008):

³⁶ El término “gacela” fue citado por primera vez en un informe publicado en 1994 por la firma estadounidense Cognetis. Su estudio anual, denominado “Almanac”, consideraba como “gacelas” a todas las firmas que duplicaban su volumen de negocios en cuatro años. En 1994, el estudio identificó a 250,000 “gacelas” en EEUU. Entre las conclusiones que extrajeron en el citado estudio “Almanac” destacaban que originaban el 70% del incremento de empleo nacional. Asumían más riesgos que sus competidoras y lanzaban nuevos productos, optando por la innovación como fuente de mejora y mostraban una fuerte volatilidad de beneficios. <http://ideas.ie.edu/articulos.cfm?idArticulo=572&idIdioma=1&titulo=Empresa>

³⁷ <http://www.aregional.com/mexico/docs/publicaciones/pymes2010.pdf?lang=en&PHPSESSID=>

1) Apoyos destinados a la innovación y desarrollo tecnológico, mediante: el desarrollo e implementación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico; la adquisición y transferencia de tecnología para generar valor agregado en productos, procesos, materiales o servicios de las Mipymes; apoyo para el desarrollo, implementación, escalamiento de prototipos o primera línea de producción; protección de invenciones e innovaciones, entre otros temas destacables de la gestión tecnológica y de negocios.

2) Apoyos destinados a la creación y fortalecimiento de aceleradoras de negocios incluyendo: la transferencia del modelo de aceleración; equipamiento e infraestructura; consultoría para empresas en aceleración; consolidación de la red de aceleradoras de negocios, incluyendo certificaciones y promoción de las empresas aceleradas; entre otros.

Considerando los diferentes proyectos apoyados a través del Fondo PyME en 2008, se recopiló:

12 proyectos de apoyo a aceleradoras de empresas, por un monto total de 121.5 millones de pesos para 579 beneficiarios, es decir un promedio de 209,856 pesos de subsidio por beneficiario (ver cuadro 4).

Cuadro 4 Apoyos a aceleradoras de empresas a través del Fondo Pyme 2008		
Nombre del proyecto	Monto del apoyo en pesos	Cantidad de beneficiarios
Diseño y desarrollo de procesos de aceleración internacional de 2 nuevas sedes	15,000,000	36
Creación de nueva aceleradora para parque tecnológico	6,125,000	25
Modelo de transferencia de aceleradora de negocios a los Estados de Aguascalientes, Jalisco y Guanajuato	2,700,000	2
Programa de adecuación de oferta de valor para empresas de base tecnológica	11,220,000	127
Proyecto 2008 CEPIL: enfoque en empresas de alto crecimiento, que impulsen el desarrollo económico de sus regiones	7,875,000	56
Programa de aceleración de empresas Gacela TechBA 2008	52,920,000	160
Consultoría para lograr que empresas gacela reorienten su oferta a mercados internacionales dentro del marco de la quinta convocatoria de aceleradoras	4,685,000	58
Aceleradora CEPIL. Programa de aceleración de empresas para el impulso del desarrollo económico del Distrito Federal	2,500,000	11
Programa de aceleración TechBA para empresas radicadas en el Distrito Federal	3,000,000	14
Aceleradora de Negocios Endeavor 2008	4,236,981	36
Impulsa Aceleradora de Negocios SC	7,000,000	23
Aceleradora de negocios New ventures México 2008	4,244,625	31
Total	121,506,606	579

Fuente: aregional.com, con base en información del Fondo Pyme, 2009

También entre los programas de la Secretaría de Economía más especialmente enfocados a empresas gacela están el fondo de innovación tecnológica, que les facilita el acceso a recursos para innovar y desarrollarse tecnológicamente; el Programa de Parques Tecnológicos y el Programa de Franquicias, los cuales se integran, junto con el Programa de Aceleradoras, en una misma estrategia articulada a través del Programa Nacional de Empresas Gacela.

Las empresas con capacidad de ser impulsadas para detonar su crecimiento, la cual se lleva a cabo mediante convocatorias nacionales y giras en diferentes entidades federativas, el Programa Nacional de Empresas Gacela delega la responsabilidad de su desarrollo a las 39 aceleradoras de negocios acreditadas en 8 modelos de aceleración: 1) Endeudo, 2) New Ventares México, 3) Visionaria, 4.) CEPII (UP-IPADE), 5) Universidad Anáhuac – IDEA, 6) ITESM – EGADE, 7) Impulsa y 8) Techaba (Tecnología Business Acelerador), operado por la Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia (FUMEC).

La aceleración de empresas o aceleración de negocios es un concepto, con el cual se hace referencia a diferentes técnicas que buscan incrementar la velocidad de crecimiento empresarial institucionalizando los procesos de la empresa, desarrollando específicamente sus áreas de oportunidades, sea en términos de modelo de negocio, estrategia de acceso a mercados, acceso a capital de inversión, colaboración empresarial, acercamiento a servicios profesionales especializados, entre otros.

Muy pocos proyectos de las aceleradoras culminan su proceso en la generación de patente o de incorporación de ciencia aplicada o desarrollo tecnológico para que el producto o servicio de la Mipyme tenga mayores posibilidades de ser original a nivel mundial; las aceleradoras, principalmente se enfocan al aspecto comercial y de negocio en las empresas.

Cantidad y localización de las empresas gacela en México

Se pone en duda el poder lograr la meta planteada por el gobierno para el 2012. El fortalecer 10,000 empresas Gacela y generar 250,000 empleos, con una remuneración promedio de 15 veces el salario mínimo, a través de 50 aceleradoras.³⁸

Para septiembre de 2009 el gobierno ha apoyado a más de 2,000 empresas que crecen alrededor del 20 por ciento anual a través de aceleradoras. En 2008, 1,191 empresas Gacela fueron apoyadas por una aceleradora de negocios a través del Fondo PyME (Secretaría de Economía, 2009).

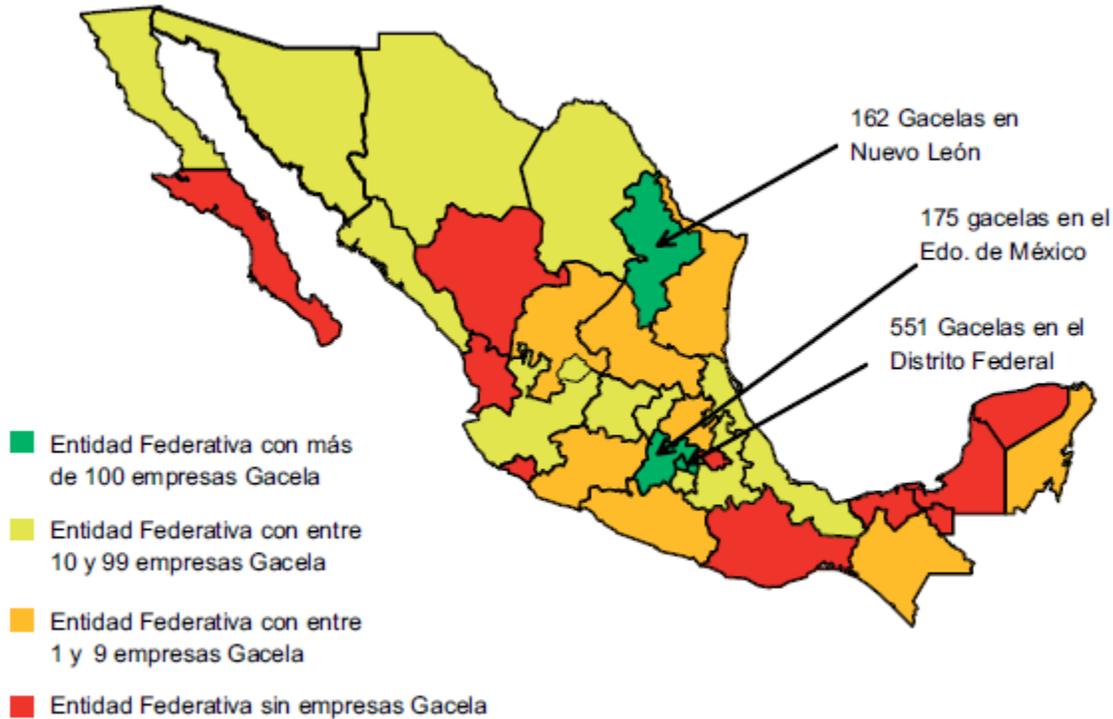
Sin embargo, los rubros³⁹ de apoyo son variados y en algunos casos los empresarios lo perciben de poco valor, por ejemplo, cursos de capacitación de una semana o asesoría a distancia.

³⁸ *Ibidem*

³⁹ En Latinoamérica, un rubro es un título, un rótulo o una categoría que permite reunir en un mismo conjunto a entidades que comparten ciertas características. Un rubro comercial es el sector de la actividad económica que engloba a las empresas que actúan en una misma área. Por ejemplo: el rubro textil, el rubro audiovisual, el rubro del calzado. <http://definicion.de/rubro/>

El Programa se ha concentrado en las entidades federativas consideradas con mayor potencial económico: en el Distrito Federal se apoyaron a 551 empresas Gacela; en el Estado de México, 175 gacelas; y en Nuevo León, 162 empresas, ver mapa.

Mapa. Cantidad de empresas Gacela por Entidad Federativa apoyadas por el Fondo Pyme a través de una Aceleradora de Negocios en el año 2008.



Fuente: aregional.com, con base en información de la Secretaría de Economía, 2009

En la región Centro, se tenían 63 gacelas en el Estado de Puebla, 27 en el de Querétaro, y 11 en Morelos. En la región Centro-Oeste, Jalisco sumaba 59 gacelas y Guanajuato 11. Varios estados de las Regiones Noroeste y Norte-Centro contabilizan alrededor de 15 gacelas apoyadas: Coahuila, Sinaloa y Sonora tenían 17 cada uno; Baja California 15 y Chihuahua 11.

En la región Centro-Norte, Aguascalientes contabilizaba 13 gacelas. En los Estados de la Región Sur: Chiapas, Guerrero y Oaxaca; de la región Este: Tabasco y Veracruz; y de la Península de Yucatán: Campeche, Quintan Roo y Yucatán, las gacelas son casi inexistentes.

La cantidad muy limitada de gacelas en varias de las entidades de menor desarrollo económico plantea la cuestión del mayor desequilibrio que se podría generar entre entidades si, al fomentar las gacelas que se concentran esencialmente en los grandes centros económicos del país, se logra generar aún mayor valor agregado, empleo de calidad y mayor competitividad basada en conocimiento y tecnología avanzada, mientras que las entidades menos desarrolladas económicamente seguirían con crecimiento limitado con base en actividades tradicionales.

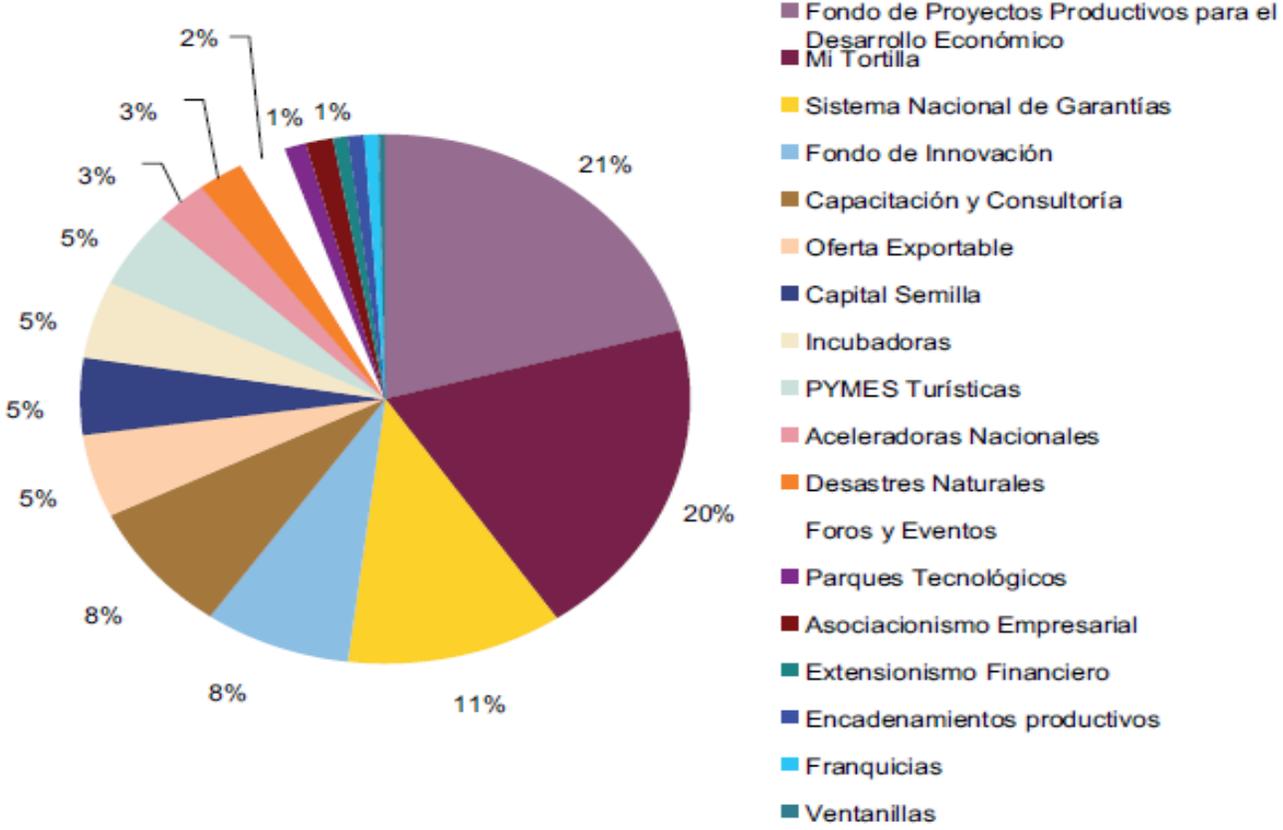
Los avances del Programa Nacional de Empresas Gacela son todavía limitados. Las gacelas se concentran esencialmente en las entidades con importantes centros económicos y tienen muy po-

ca presencia en los estados de mayor nivel de marginalidad económica, donde otras acciones de fomento a la innovación y traslado hacia actividades menos tradicionales se deben de implementar paralelamente al apoyo de las gacelas.

2.5.17 Distribución de los recursos del Fondo PYME por programa.

La asignación de recursos del Fondo PYME en el año 2007, con datos específicos sobre la distribución de recursos por concepto de gasto o programa operativo, se aprecia a continuación en la gráfica 4.

Gráfica 4. Distribución de recursos del Fondo PYME por concepto o programa de apoyo



Fuente: aregional.com, con datos de Secretaría de Economía, 2008

En 2007, el programa Mi Tortilla tuvo la mayor relevancia (20.0 % del total del presupuesto del Fondo PYME) sólo un punto porcentual menor al Fondo de Proyectos Productivos para el Desarrollo Económico, que en ese entonces era considerado como el fondo clave en materia de proyectos productivos donde se involucran Mipymes. Es importante mencionar que durante los años 2007 y 2008, México tuvo problemáticas socio-políticas con el tema del abasto de maíz y tortilla, temas que están fuertemente ligados a las responsabilidades de la Secretaria de Economía, de ahí el apoyo al programa Mi Tortilla.

En tercer lugar, aparece la aportación del Fondo PYME al Sistema Nacional de Garantías que opera Nacional Financiera como intermediario con la banca privada. Destacan los aspectos de

Innovación (a través del Fondo de Innovación), Capacitación y Consultoría que conjuntamente representaron el 16.0 por ciento de los recursos del Fondo PYME.⁴⁰

Los recursos restantes se distribuyen en una gran cantidad de conceptos donde se destacan la promoción de la oferta exportable, pymes turísticas, incubadoras, capital semilla, aceleradoras, foros y eventos, parques tecnológicos y el apoyo a desastres naturales.

2.5.18 Compras de Gobierno a las Mipymes

Las compras de gobierno son importantes para las Mipymes, son un factor fundamental para detonar el mercado interno son las compras de gobierno y México tiene una cantidad importante en ese rubro.

El gobierno federal es el cliente más grande del país cada año requiere desde materias primas y refacciones hasta productos terminados: calzado, herramientas, libros, químicos, medicamentos, servicios de limpieza, de jardinería etc.

Con el Programa de Compras de Gobierno se vincula la oferta de las micro, pequeñas y medianas empresas con la demanda del sector público.

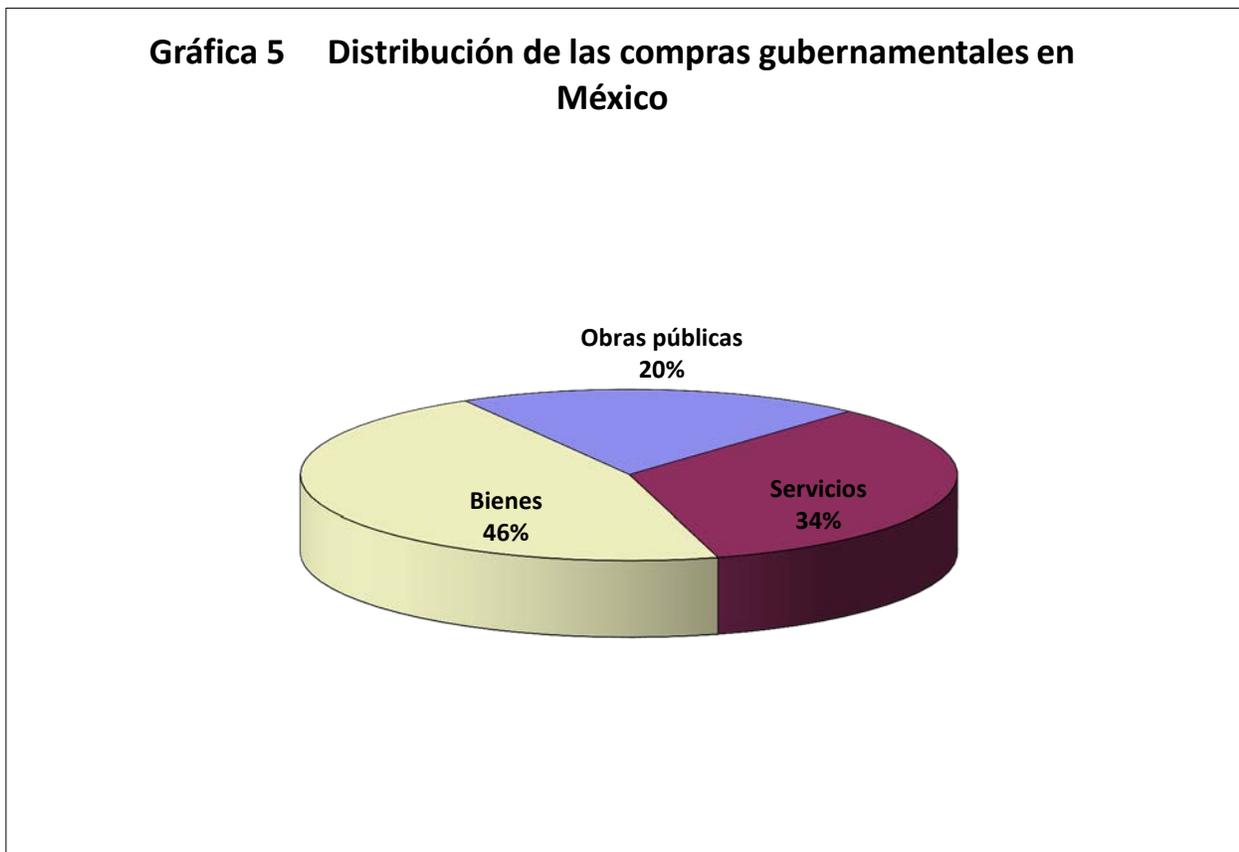
Las compras que realiza el gobierno representan oportunidades de negocios para miles de proveedores. El procedimiento por el cual el gobierno adquiere la mayoría de los bienes y servicios que necesita se llama licitación⁴¹. Este proceso permite hacer compras de manera transparente, sin que haya candados o comisiones y el Estado da las mejores condiciones disponibles en cuanto a precio y calidad de productos.

Por ley, las licitaciones públicas son el mecanismo mayoritariamente recurrido por las entidades y dependencias públicas para realizar sus compras y adquisiciones de bienes, servicios u obras públicas. Se pueden realizar a nivel nacional o, en conformidad con los diversos tratados de libre comercio firmados por México, a nivel internacional. Entre las licitaciones nacionales, y en razón de las recientes reformas a la Ley de adquisiciones, arrendamientos y servicios del sector público, unas licitaciones pueden ser exclusivamente abiertas a Mipymes.

⁴⁰ <http://www.aregional.com/mexico/docs/publicaciones/pymes2010.pdf?lang=en&PHPSESSID=>

⁴¹ Las licitaciones son la regla general para las adquisiciones, de arrendamientos y servicios, son convocadas mediante una convocatoria pública para que se presenten propuestas libremente, en sobre cerrado mismo que es abierto públicamente para que sean aseguradas al Estado las mejores condiciones en cuanto a calidad, precio, financiamiento, oportunidad, crecimiento económico, generación de empleo, eficiencia energética, uso responsable del agua, optimización y uso sustentable de los recursos, así como la protección del medio ambiente. Los tres procedimientos que pueden utilizar las dependencias para adquirir productos son: Licitación Pública, Invitación a cuando menos tres personas, Adjudicación directa. <http://www.licitaciones.com.mx/definicion-de-licitaciones.html>

Se representa la distribución de compras gubernamentales en México en la gráfica 5:



Fuente: aregional.com, con base en información de la Secretaría de Economía, 2007

Teniendo una visión global de las compras gubernamentales totales en años anteriores, en la gráfica, se observa que las compras se distribuyen en un 46.0 por ciento en bienes (productos), 34.0 por ciento en servicios y 20.0 por ciento en obras públicas.⁴²

El concepto de bienes se refiere a los artículos y materiales de consumo tales como combustibles, medicamentos, alimentos, artículos de oficina, material de curación, químicos. Se suman los bienes de capital como equipos de perforación petrolera terrestre, plataformas marinas, equipos eléctricos de potencia y torres para líneas de transmisión, entre otros.

Los servicios más demandados incluyen el arrendamiento de equipos, servicios de impresión, servicios de vigilancia y de limpieza, el desarrollo de programas informáticos, el aseguramiento de bienes patrimoniales, entre otros.

⁴² <http://www.aregional.com/mexico/docs/publicaciones/pymes2010.pdf?lang=en&PHPSESSID=>

Proveeduría de Productos y Servicios Mipymes a PEMEX

En el año 2008 la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), establecía que las compras actuales del Gobierno a Mipymes se ubicaban entre 13.0 y 14.0 por ciento. De acuerdo con la Secretaría de Economía, entre los productos y servicios más solicitados por PEMEX se encuentran: válvulas, tubería, tratamiento integral de crudo, nitrógeno líquido y gaseoso, interruptores, analizador de gases, cloro líquido, arrendamiento de equipo y reparación de remolcadores, entre otros.

Cuadro 5 Cantidad de Mipymes beneficiadas por compras de bienes y servicios de PEMEX, 2009*

Estado o Región	Número de Mipymes
Zona Metropolitana D.F	904
Veracruz	131
Tamaulipas	125
Tabasco	64
Campeche	49
Jalisco	23
Guanajuato	19
Total	1315

*El período contabilizado es del 1 de enero al 31 de agosto de 2009.

Fuente: aregional.com, con datos de PEMEX, Octubre, 2009

En el Cuadro 5 se puede observar que en el año 2009, la Zona Metropolitana contó con la mayor cantidad de Mipymes beneficiadas por compras de bienes y servicios de PEMEX.

Sea que se consideren las adquisiciones de bienes, las contrataciones de servicios o la realización de obras públicas por parte de PEMEX, las oportunidades de proveeduría directa de las Mipymes a PEMEX aparecen por consiguiente muy reducidas.

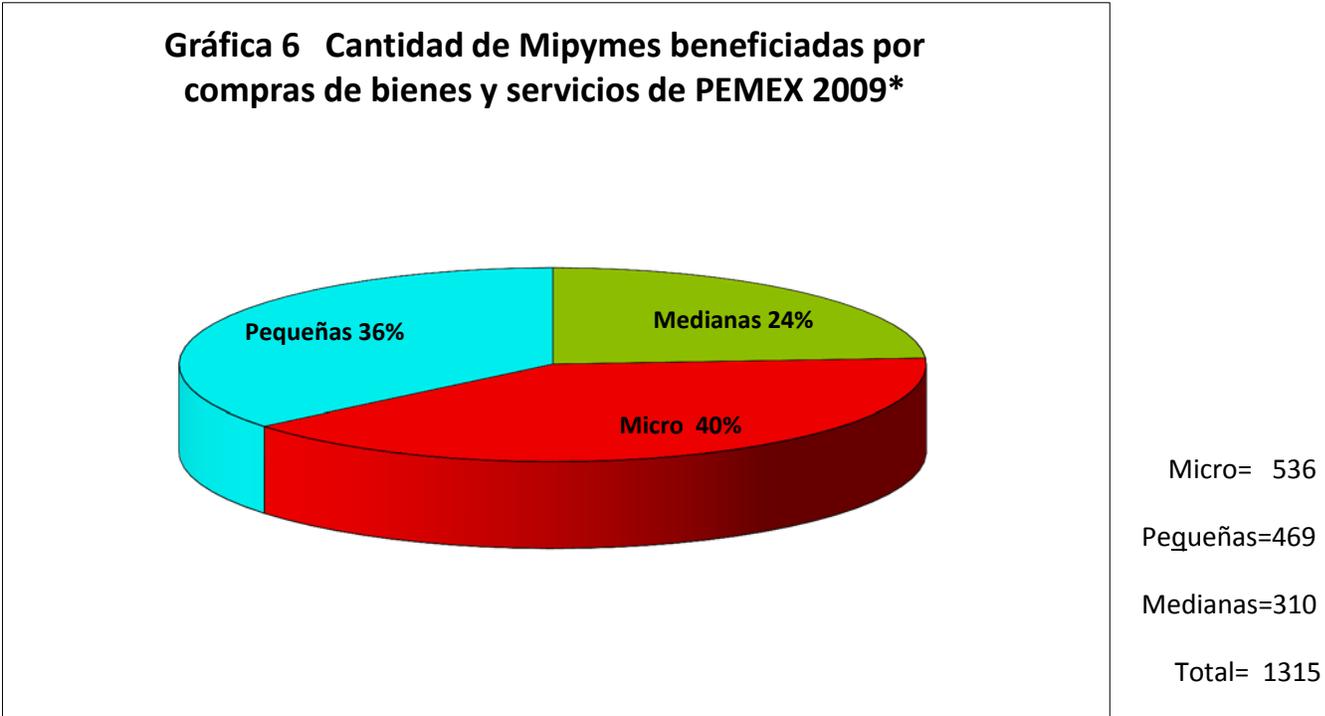
Un aspecto fundamental a tomar en cuenta es que por disposiciones legales, relacionadas a los Tratados de Libre Comercio, PEMEX solo puede asegurar 13,658 millones de pesos a empresas nacionales, que representan sólo el 5.21 por ciento del programa anual de compras. Es decir, PEMEX se ve obligado a abrir la oportunidad a oferentes extranjeros.⁴³

Esto tiene una implicación directa en la meta de compras nacionales porque si los productos extranjeros superan a los mexicanos en los rubros que toma la paraestatal para concretar una compra (precio, servicio, calidad, innovación, etc.) el porcentaje de compras y adquisiciones puede ser menor de lo deseado.

⁴³ Ibídem

A pesar de la voluntad declarada de PEMEX de elevar el contenido nacional de sus compras y adquisiciones provenientes de Mipymes, impulsándolas al integrarlas a las cadenas petroquímicas, parece muy probable que, por lo menos en el 2009, PEMEX se quede cerrada a un círculo reducido de proveedores directos, en su mayoría grandes empresas extranjeras, y unas pocas nacionales, dejando casi de lado a las Mipymes nacionales.

Así se observa en la gráfica 6, la cual muestra que el número de Mipymes beneficiadas por compras de bienes y servicios de PEMEX durante el período del 1 de enero al 31 de agosto de 2009 fue de 1,315 millones de pesos, que el 60.0 por ciento fue PyME y el 40.0 microempresa⁴⁴



*El periodo contabilizado es del 1 de enero al 31 de agosto de 2009
Fuente: aregional.com, con datos de PEMEX, Octubre, 2009

Lo anterior es un reto trascendental para las Mipymes mexicanas que no están del todo preparadas para superar la competencia extranjera. No obstante, también es un reto para la dirección de la paraestatal que requerirá una mayor orientación de las licitaciones hacia empresas nacionales, en mayoría Mipymes, sin incumplir con los Tratados de Libre Comercio.

⁴⁴Ibidem

CAPITULO III. LOS PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LAS MPYMES PARA SU CRECIMIENTO Y DESARROLLO

3.1 La Globalización y las Mipymes

La globalización modificó las estructuras de competencia locales para convertir a los empresarios y sus empresas en competidores globales, aún cuando solo participen en sus mercados locales, los líderes de las empresas modernas deberían pensar en organizaciones con injerencia e influencia mundial y dejar de pensar localmente. Hacerlo puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso,⁴⁵ ya que la mayoría de las Mipymes se encuentran operando en un ambiente local y sus clientes se encuentran a su alcance, pero al estar inmersos en un contexto internacional que no implica necesariamente una participación activa en los mercados, está presente la forma de una amenaza pasiva a partir de otros potenciales competidores en mercados extranjeros.

Los tratados de libre de comercio y acceso directo a cualquier parte del mundo es equivalente a participar en una competencia abierta a nivel mundial. Los tratados de comercio han terminado con las fronteras físicas, las empresas y participantes económicos transitan libremente, con sus productos, por todos los países suscritos de estos acuerdos.

La globalización afecta a la división del trabajo, a los avances en la tecnología, la informática, las telecomunicaciones, la biotecnología, la cibernética, la ingeniería genética y la sustitución acelerada de materiales, que obligan a las Mipymes a desarrollar velocidad de respuesta de competitividad. Las grandes empresas toman decisiones que materiales o procesos dejan a las Mipymes y como se encadenan a los procesos. Los bienes o partes de los productos finales de las grandes empresas que son de producción mixta, los accesorios o partes provienen de diferentes países, ya no hay una identidad única debido a que se involucran varias Mipymes de diferentes países. Intervienen en el proceso de producción de los mismos; los países altamente desarrollados dominan el comercio mundial y la producción, además utilizan en gran magnitud, los avances tecnológicos, científicos, administrativos, entre otros avances de la ciencia.

El consumismo promovido por el mercadeo ha originado el deterioro ambiental, la especulación financiera, bursátil, la incertidumbre y desestabilización mundial.

La globalización es portadora de oportunidades, riesgos y desafíos, por lo tanto las Mipymes, especialmente en economías en desarrollo deben estar preparadas para hacer frente a los cambios producidos por el desarrollo del comercio internacional y eliminar el riesgo de un aumento en las brechas existentes en el ingreso entre países, y el aumento de la pobreza, por lo que la mayoría de asociaciones de desarrollo, agencias gubernamentales e instituciones académicas de todo el mundo han enfatizado en la significativa contribución que tiene una buena actividad emprendedora y un sector Mipymes más dinámico en la restructuración económica y en la generación de empleo.

⁴⁵ Haime Levy, Luis. *Visión empresarial integral; para la consolidación y crecimiento de las empresas en tiempos difíciles*, Pág.34

Por otra parte una de las principales preocupaciones entre los empresarios de las MIPYMES, es la del riesgo de exclusión que enfrentan sus empresas, ya que son vulnerables a ser desplazadas marginalmente del proceso de globalización en beneficio de las empresas multinacionales, que cuentan con un mejor financiamiento y apoyo de sus gobiernos en su extensión comercial.

La globalización tiene un doble efecto sobre las Mipymes, pues para algunas proveen nuevas oportunidades para expansión y crecimiento, porque estas son capaces de adaptarse a este contexto y llegar a ser competitivas en el mercado internacional. Las empresas de este tipo se enfocan en mejorar sus competencias profesionales, siendo innovadoras, organizadas y poseen una visión de largo plazo centrada en la calidad. Mientras que la mayoría de las MIPYMES, en cambio con la creciente globalización económica ven incrementar su competencia con empresas extranjeras, teniendo así nuevos desafíos y amenazas, ya que para estas últimas, este proceso de globalización trae consigo riesgos que difícilmente pueden sobrellevar en su situación actual, sin realizar mejoras en la calidad de sus productos y servicios, la competitividad de sus costos y la mejora de sus prácticas de administración.

En la actualidad los mercados locales y regionales ya no son suficientes, ahora el contexto es la internacionalización. Día con día se hace más notable la apertura de las economías nacionales y las grandes empresas mundiales no pierden tiempo en acaparar los mercados, no hay lugar al que no les sea posible acceder con sus productos o servicios, al cada vez más exigente consumidor, siendo por ello que el gran reto de las Mipymes ante la globalización es el estar preparadas para competir con los productos de cualquier empresa, mejorando su calidad.

Ventajas

Los mercados en la actualidad son turbulentos, los cambios son constantes y es necesario adaptarse a ellos rápidamente para sobrevivir, las Mipymes debido a su organización pequeña y dinámica cuentan con mayor flexibilidad para adaptarse a esos cambios del mercado, ya que esta fortaleza les otorga elasticidad para amoldarse al actual ambiente incierto y cambiante, presentando esa flexibilidad en su planeación tanto como en su operación. Los países que cuentan con una sólida estructura de empresas tienen mayor capacidad para adaptarse a los cambios del entorno. Por eso, en los últimos años crecieron más que las grandes.⁴⁶

Las Mipymes son proveedoras de bienes y servicios para los consumidores, pero también lo son para las grandes empresas, ya que existe una diversidad de actividades que, por su tamaño, especificidad o requerimientos de manejo, no resulta viable ser realizadas por su propia cuenta, lo que permite a las Mipymes integrarse a las cadenas productivas.

También otra de las ventajas de las Mipymes existe en su utilización intensiva de cantidad de mano de obra, requiriendo así de poco capital de trabajo, por lo tanto poseen flexibilidad de mano de obra, debido a que un trabajador puede asumir funciones o roles distintos. Haciendo énfasis en que estas empresas son fuente principal para generar empleo en las economías de cualquier país

⁴⁶ Cleri, Carlos A, *El libro de las Pymes*. Pág. 41

y posibilitan un cierto orden positivo en la distribución de la renta, condición necesaria para el desarrollo.

Es importante destacar que las Mipymes son innovadoras y creativas, pues fomentan la especialización y diferenciación de productos acordes a las exigencias, siendo su habilidad de innovar en el corto plazo lo que les permite generar nuevos productos y servicios.

La globalización tiene efectos positivos o negativos considerando sus ventajas, mismas que pueden ser consideradas como una fuente de oportunidades que se deben aprovechar.

Oportunidades que la globalización otorga a las Mipymes:

- Brinda la oportunidad de mejorar las condiciones de acceso a mercados que anteriormente se hallaban fragmentados, es decir que se facilita el acceso al intercambio.
- La notable reducción de los costos de transporte y las comunicaciones han facilitado la división del proceso productivo, permitiendo la participación de un mayor número de ubicaciones geográficas, según las ventajas que cada empresa aporte a la cadena de valor agregado.
- Los flujos de información, tecnología y cultura, favorecen el intercambio de conocimientos entre las organizaciones, el aprendizaje de sus integrantes y así mismo propiciando la mejora en sus procesos.
- La generación de un entorno propicio para la innovación y desarrollo empresarial a través de programas de investigación y tecnología, con el fin de apoyar la creación de Mipymes que respondan a los cambios del mercado internacional.

Estas serían algunas de las oportunidades que brinda la globalización a las Mipymes, es importante apuntar que las condiciones para aprovechar estas oportunidades están heterogéneamente distribuidas entre países, por lo que es indispensable que las micro, pequeñas y medianas empresas cambien su rumbo, si es que así se requiere, haciendo uso de sus principales cualidades como el dinamismo, la flexibilidad, la agilidad y la comunicación personalizada las cuales tendrán que ser consideradas para realizar acciones que les permitan aprovechar las nuevas oportunidades y de esta manera asegurar su permanencia en el mercado, con crecimiento y éxito a largo plazo.

La manera en que algunas Mipymes perciben la realidad y cómo reaccionan ante las transformaciones que se producen en su entorno son muy diferentes, debido a que puede verse en un extremo a las Mipymes que optan por reaccionar frente a dicho cambio que se origina afuera, generando un comportamiento adaptativo, y en el otro a las que tratan de convertir sus debilidades en fortalezas y reducir las amenazas para transformarlas en oportunidades adoptando un comportamiento proactivo que trata de anticipar y cuestionar el cambio⁴⁷. Por lo que es posible señalar que quienes conducen una Mipyme pueden percibir el escenario como un todo relativamente ordenado o como un caos en el que una empresa actúa y que, asimismo, ante cambios en el escenario op-

⁴⁷ Vázquez, Jorge Rubén. *Dirección eficaz de pymes: autodiagnostico y planteamiento estratégico y control de gestión*. Pág.5

tan por actuar reactivamente, se adaptan al cambio tanto como puedan o les sea necesario, o proactúan, se esfuerzan por predecirlo y comprenderlo para estar mejor posicionados una vez producido

Desventajas

Ante los cambios ocurridos actualmente, por lo general las Mipymes presentan las siguientes desventajas, con la globalización en la forma y requerimientos para operar en el mercado:

Dificultades para operar en el comercio internacional, imagen negativa en el exterior, ausencia de herramientas de financiación de exportaciones, dificultades para proveerse de insumos importados, retenciones, dificultades para invertir con el objeto de reorientar ventas hacia la exportación, falta de información sobre los mercados externos. A pesar de que se lleva un considerable periodo inmerso en la globalización, aun existen pequeños empresarios que no consideran la importancia que tiene el proceso de internacionalización para su empresa y es por ello que no tienen interés en obtener información para acceder a los mercados externos.

El retraso tecnológico. Desarrollar un producto, una nueva manera de fabricarlo, utilizar el más sofisticado y reciente equipamiento no es barato. La necesidad de disponer de fondos importantes y tener asegurado un volumen de mercado suficientemente grande para recuperar la inversión aleja a las Mipymes de la mejor práctica tecnológica

La falta de recursos disponibles, complejidad de los requisitos regulatorios y dificultad para desarrollar conexiones de negocios con compradores y proveedores externos. Ausencia de créditos, plazos y costos inadecuados, ausencia del crédito de proveedores, ruptura de la cadena de pagos y retrasos en las cobranzas, así como dificultades para acceder a incentivos públicos, trámites engorrosos, entre otros.

El proceso de globalización para la mayoría de las Mipymes trajo consigo transformaciones trascendentes, mismas que parecen no haber terminado y que para muchas de estas empresas implican amenazas a su funcionamiento, pues se encuentra presente el riesgo de exclusión, esto debido a su vulnerabilidad a ser desplazadas por empresas multinacionales o empresas de su misma escala, ya que ahora la competencia es mayor, y algunas empresas se encuentran mejor posicionadas en el mercado pues han sabido adaptarse a los cambios suscitados por este proceso.

Así como la globalización brinda oportunidades a las Mipymes, también trae consigo factores que amenazan la estabilidad de estas empresas, como por ejemplo la apertura de los mercados que propicio una competitividad desenfrenada y a pesar de que se brinda la oportunidad de un mayor acceso a los mercados internacionales, en algunos países la reducción de barreras arancelarias no benefician a las empresas nacionales y en cambio se suprimen instrumentos económicos que favorecían a los pequeños exportadores, pues se reconoce que en muchos países en desarrollo no existe una infraestructura industrial y comercial que permita acceder en lo general con excedentes al comercio internacional y solo quede la opción de seguir siendo proveedores de materias primas y mano de obra barata, así como receptores de inversión de capitales extranjeros.

Como respuesta a la internacionalización de la economía, en la actualidad se están llevando a cabo numerosas fusiones, adquisiciones y sobre todo alianzas estratégicas, por lo que es importante que las Mipymes se integren en redes de producción y cadenas de suministro internacionales, este proceso global obliga entonces a que las empresas busquen una integración con el fin de no disminuir sus posibilidades de crecimiento quedando en desventaja con las empresas que si se encuentran integradas en alianzas estratégicas.

Otra de las amenazas latentes para las Mipymes, se encuentra en la tecnología, ya que es un elemento que más valor adiciona a las empresas y sus productos. Siendo por ello que las empresas que no incorporen tecnología en sus productos y procesos se irán rezagando paulatinamente respecto a su competencia, así como también si no cuentan con buen capital humano, ya que actualmente este ha adquirido un valor creciente como elemento diferencial que puede determinar la competitividad de las empresas

Aunado a lo anterior también se adiciona la inestabilidad que generan los conflictos comerciales, las prácticas económicas ilegales y las crisis financieras que han estallado sorpresivamente después de periodos de relativa estabilidad, afectando a la mayoría de los ciudadanos y de las empresas y no importando la nación donde se produzca, impactando casi siempre negativamente sobre las Mipymes.

3.2 Las Barreras a la Exportación de las Mipymes y las Políticas Públicas actuales para encontrar soluciones

Las 10 principales barreras a la internacionalización de las Mipymes identificadas por ellas mismas, según la encuesta internacional a Mipymes realizada por la OCDE y la APEC en 2007 y en la cual participaron empresas mexicanas, son las siguientes:

- Escasez de capital de trabajo para financiar exportaciones.
- Dificultades para identificar las oportunidades de negocios en el extranjero.
- Información limitada para localizar y analizar los mercados.
- Falta de capacidad para contactar con potenciales clientes en el extranjero.
- Problemas para la obtención de representación extranjera confiable.
- Falta de tiempo para administrar la internacionalización.
- Cantidad inadecuada y personal no capacitado para la internacionalización.
- Dificultad para adecuarse a los precios de los competidores.
- Falta de asistencia e incentivos por parte del gobierno de origen.
- Costos excesivos de transporte.

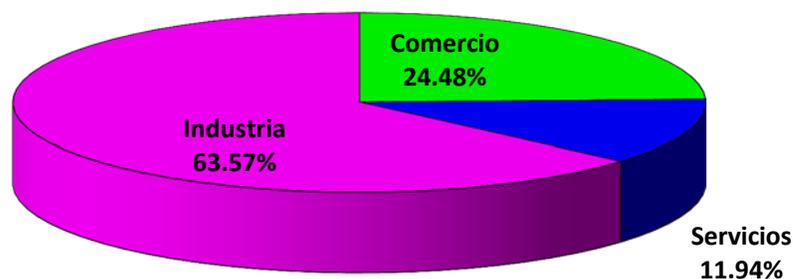
Las acciones de política pública en México, y en particular desde las entidades federativas, se deben por lo tanto enfocar a dar respuesta a estos limitantes. Recientemente, Bancomext era el prin-

cipal organismo de promoción de las exportaciones de Mipymes mexicanas, entre otros programas a través de:

- Pyme Exporta, el cual brinda créditos de capital de trabajo para exportadoras y para proveedoras de exportadoras.
- Exporta Fácil, que ofrece un esquema mediante el cual las Mipymes exportadoras pueden recibir anticipadamente hasta el 85.0 por ciento del importe de sus cuentas por cobrar con clientes extranjeros.
- Cadenas Productivas Exportadoras, esquema de factoraje electrónico mediante el cual las Mipymes proveedoras de empresas afiliadas al sistema de Cadenas Productivas de NAFIN reciben anticipadamente el importe de sus cuentas por cobrar.⁴⁸

El conjunto de las empresas Mipymes exportadoras identificadas por la Secretaría de Economía, el 63.57 por ciento pertenecen al sector industrial, lo que se explica en gran parte por la mayor representación de Mipymes provenientes de entidades con vocación ampliamente industrial como Baja California, Coahuila o Guanajuato; 24.48 por ciento tiene actividades comerciales y 11.94 por ciento busca desarrollar actividades de servicios en el exterior. (Ver gráfica 7)

Gráfica 7 Mipymes exportadoras apoyadas por la Dirección General de Oferta Exportable según su actividad, 2006 - 2009



Fuente: aregional.com, con base en información de la Dirección General de Oferta Exportable de la Secretaría de Economía, septiembre 2009

⁴⁸ <http://www.aregional.com/mexico/docs/publicaciones/pymes2010.pdf?lang=en&PHPSESSID=>

El reporte de las Mipymes Exportadoras de la Dirección de Oferta Exportable del Gobierno Federal refleja que las empresas del norte del país son principalmente empresas industriales. Por otro lado, para Tabasco, a pesar de la preponderancia de los servicios como base de la economía estatal, la Secretaría de Economía tiene en su lista de exportadores a varias Mipymes industriales. Además, otro hecho singular de Tabasco es que comparte con Tamaulipas la característica de haber apoyado empresas del sector maquilador.⁴⁹

3.3 Las Mipymes en el contexto de la Mercadotecnia y la Competencia

Las amenazas son circunstancias procedentes del entorno vienen del exterior y las empresas las enfrentan como la competencia o la mercadotecnia; éstas pueden dificultar el crecimiento de una organización por ejemplo: el lanzamiento de un nuevo producto por el competidor o la mejora del que está en el mercado.

Todo cambia nada permanece, lo que dio resultado en un tiempo ya no funciona en otro, no se puede hacer más de lo mismo, ante la competencia empresarial en entornos desafiantes y amenazantes se requieren cambios; aislarse del entorno es una acción que siempre ha precedido al fracaso de las organizaciones, se tiene que considerar a los directivos para la toma de decisiones y reacción.

La amenaza

La amenaza es el riesgo que puede enfrentar una empresa cuando un factor externo a ella llegue a cierto nivel o un evento del entorno se presente y afecte los resultados de la organización. Algunas de las condiciones del medio ambiente tienen la capacidad de provocar la muerte de la empresa o afectarla de forma tal que no sea capaz alcanzar sus metas u objetivos, o le dañe en alguna forma sus activos, personal, desarrollo, desempeño, etcétera.

Encontrar amenazas

Solo algunas empresas tienen procesos sistemáticos para buscar información y mantener sus bases de datos actualizadas. Muchos de los análisis se limitan a buscar información de los competidores directos e indirectos factores externos porque éstos, en cuestión de meses, pueden provocar que la empresa pierda su participación de mercado, forzándola a cambiar, a disminuir su tamaño o en caso extremo, a desaparecer, entre éstos se encuentran: los precios y disposición de los insumos principales de la empresa y los cambios de la legislación vigente (cambios de leyes), cambios en el medio ambiente, por ejemplo, nuevas tecnologías, etc.

En la actualidad se utilizan, varios modelos de manejo de riesgo para limitar o eliminar factores amenazantes, entre éstos están los de desarrollo de portafolios (como los modelos de Harry M. Markowitz y el de William F. Sharpe llamado Capital Asset Pricing Model), los de derivados financieros (el modelo de Black and Scholes) y modelos para predecir crisis financieras de empresas,

⁴⁹ ibídem

estos modelos se enfocan principalmente a determinar factores económicos financieros⁵⁰. Las empresas pueden volverse obsoletas por lo que los directores deberán considerar cómo evoluciona el medio comercial, para ajustar planes y tácticas

En el análisis de amenazas las empresas realizan estudios para el momento actual y varios para el futuro, esto sirve de referencia para que los directivos elaboren un plan y los diseños de contingentes. Frente a grandes amenazas las cosas pueden salir mal, muchas de ellas requieren acciones audaces, debiendo estar dispuesto a correr riesgos, con la conciencia de que las fallas se corregirán sobre la marcha.

En la determinación de las amenazas se debe establecer la probabilidad de que ocurran algunos eventos, el impacto que tendrá cada uno en caso de presentarse, a qué variables internas impactará y el tiempo en el que ocurrirán.

El análisis de amenazas, es parte de las actividades estratégicas, reaccionando, planteando alternativas que eliminen o mitiguen las repercusiones de éstas, para poder alcanzar los objetivos de la organización.

Los directivos se dedican a las actividades estratégicas operativas y a dar solución a los problemas que surgen, son víctimas de los cambios en las circunstancias externas, que van a determinar la supervivencia, el desarrollo o el crecimiento de la empresa. Al limitar las decisiones conscientes sobre el futuro de la organización, éste será en gran medida determinado por las circunstancias del entorno además de los planes internos. La viabilidad del éxito de la empresa, requiere de la implementación de un sistema de administración estratégica para poder obtener mejores resultados.

Uno de los grandes retos de la pequeña empresa es poder contar con un nivel de competitividad que les permita participar en los mercados nacionales, como internacionales. Menciona Michael Porter,⁵¹ economista estadounidense, profesor en la Escuela de Negocios de Harvard, especialista en gestión y administración de empresas, y director del Instituto para la Estrategia y la Competitividad. La respuesta es la ventaja competitiva, que no se basa únicamente en el uso de la tecnología adecuada, sino también en una organización del trabajo más eficiente, la preocupación por la calidad y la interacción con los clientes. Considerando estos elementos de Michael Porter, las empresas por rama de actividad señalaron que sus productos son competitivos en el país pero tienen menor competitividad en menor grado en el mercado internacional. La razón principal de la competitividad, mencionan los productores, es la buena calidad de sus productos o servicios la competitividad se encuentra en la escala de la producción utilizada, y por lo tanto se tiene que reaccionar ante cambios en la demanda.

⁵⁰ Luis Alberto Gómez Alvarado "¿A que se enfrentan las empresas?" en Revista Pyme .Pág. 27 Número 175

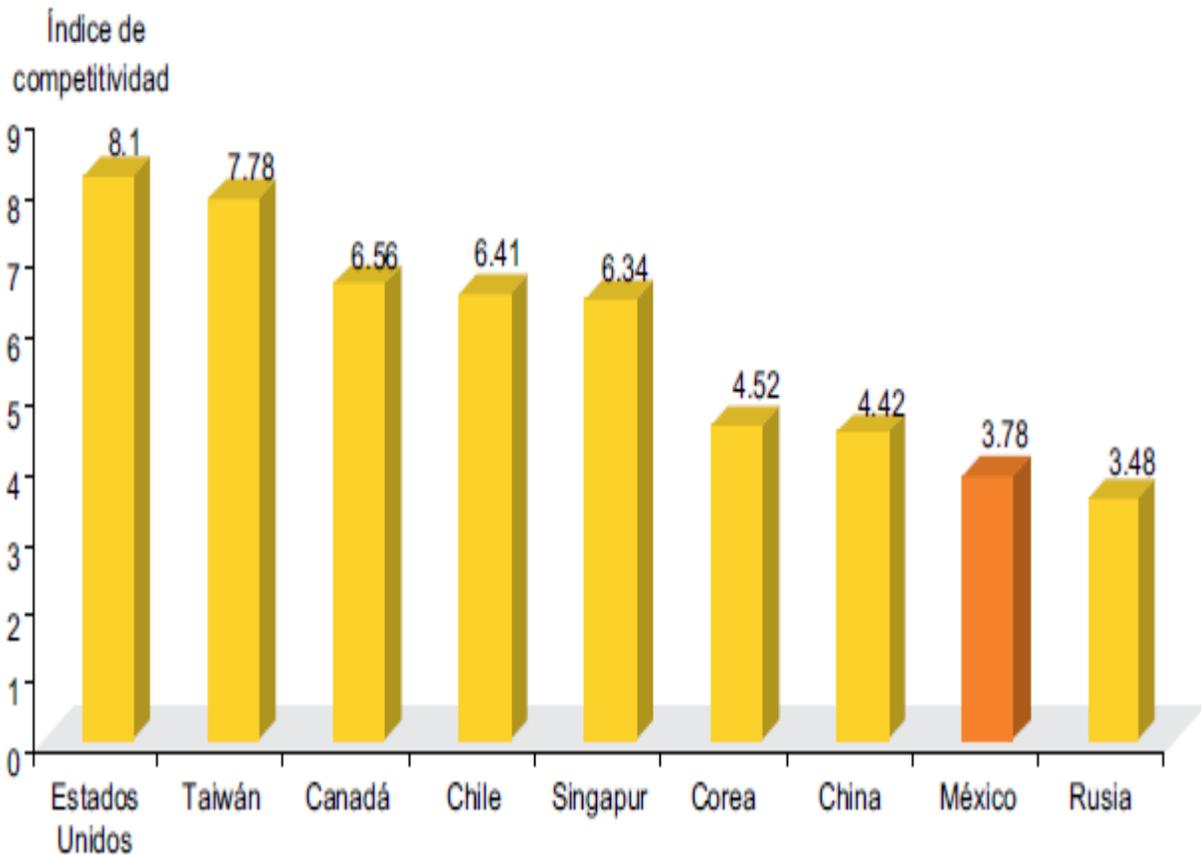
⁵¹ Michael Eugene Porter (n. 1947), es un Su principal teoría es la de Gerencia Estratégica, que estudia cómo una empresa o una región pueden construir una ventaja competitiva y sobre ella desarrollar una estrategia competitiva. En 1984 fue cofundador de Monitor Group, una firma de consultoría en administración y estrategia. http://es.wikipedia.org/wiki/Michael_Porter

La competitividad también es la adaptación que logren estas empresas respecto a la nueva situación del mercado. La competitividad de las Mipymes en la globalización es mediante el grado de innovación tecnológica que incorporan en su operación cada tipo de empresa.

En el proceso tecnológico se toman en cuenta el control de calidad e inventarios, la reducción de defectos del producto, el tipo de maquinaria más conveniente para dicho proceso, el diseño de las instalaciones, así como el equipo de apoyo para el proceso productivo (computadoras, faxes etc.).

En la gráfica 8 se muestra el índice de competitividad de algunos países entre ellos México, el cual ocupa un lugar de los más bajos.

Gráfica 8. Índice de competitividad de las Mipymes



Nota: Escala de 1 a 10, donde 10 es el valor máximo
Fuente: aregional.com, con datos TIPA, 2006

En el cuadro 6 se presentan los principales factores internos que limitan la competitividad de las Mipymes.

Cuadro 6 Principales factores internos que limitan la competitividad de las Mipymes	
Factores	Elementos deficientes
Falta de planeación y visión Caren- cias de Cultura empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ● Carenzas en el establecimiento de estrategias, en la definición de objetivos ● Deficiencias en el sistema de detección de oportunidades del mercado ● Desconocimiento de las propias ventajas competitivas de la Mipyme, de sus clientes, de su competencia
Carenzas en la gestión interna	<ul style="list-style-type: none"> ● Gestión poco profesional del o de los dueños, que carecen de preparación ● Resistencia a capacitarse por parte de los dueños y falta de capacitación al personal ● Deficiencias en los sistemas para la toma de decisiones
Deficiencias en la operación y producción	<ul style="list-style-type: none"> ● Carencia de organización ● Retraso tecnológico, obsolescencia industrial ● Dificultades para el suministro de materias primas y materiales ● Altos costos de operación ● Falta de sistemas de información eficaces ● Desinterés por la calidad ● Falta de integración y asociación
Deficiencias financieras	<ul style="list-style-type: none"> ● Falta de conocimiento para analizar e interpretar los estados financieros ● Lagunas de preparación para gestionar el acceso a créditos convenientes ● Reducidos niveles de capitalización

Fuente: aregional.com, Dirección Pymes e Innovación Regional, aregional S. A de C.V 2009

3.4 Los Problemas y Obstáculos de las Mipymes

La tecnología no debe conceptualizarse como una inversión suntuaria, sino como una serie de herramientas que sirven para facilitar el trabajo, dar un mejor servicio, ahorrar costos y recopilar información útil para la toma de decisiones de cualquier empresa.

La tecnología tiene dos cualidades: eleva la calidad de los procesos internos e incide en la oferta de mejores productos y servicios. Sin embargo, la subutilización o su carencia llevan, en estos tiempos, a la incompetencia y destierro de la globalización.

Existen seis áreas principales en las cuales las Mipymes encuentran sus grandes obstáculos para su satisfactorio desarrollo dentro de la economía del país:

Obstáculos:

1. Financiero: Existen problemas para tener acceso a los créditos que otorga la banca por falta de antecedentes de crédito, es decir no cumplen con las garantías que pide el banco; y sólo otorgan préstamos a corto plazo.

2. Comercio Exterior: En el mercado pequeño y las crisis económicas que se presentan, para obtener mayores ingresos y crecer, se les invita a exportar sus productos hacia mercados internacionales, pero esta actividad manifiesta los siguientes inconvenientes:

Retraso del Estado para liquidar la devolución de impuestos.

Desconocimiento de la información disponible para la realización de trámites ante la dependencia del gobierno.

Las normas de calidad que tienen que cumplir y no reunir los requisitos para satisfacerlos.

3. Fiscal: Los diferentes impuestos a los que están sujetas complica su situación por desigualdad de la base impositiva y niveles de rentabilidad, comparados con las grandes empresas. Así mismo, las dificultades que se presentan en su constitución formal como empresa.

4. Laboral: El sistema laboral mexicano está considerado como proteccionista de la clase trabajadora, la falta de contraprestación de servicios por parte del Estado, creando una carga impositiva adicional para las empresas, ya que el incumplimiento del otorgamiento de beneficios como el Seguro Social e Infonavit, ocasiona que deba buscar otras formas alternativas de compensación y reducir el grado de inseguridad de los trabajadores.

La obligación que existe de brindar capacitación a sus empleados, se presenta otro gran problema, la deficiencia de los institutos técnicos encargados de brindarla, originando que gran parte de las empresas deban destinar gran cantidad de recursos a entrenar a sus empleados en otras instituciones.

5. Infraestructura: Los altos costos y baja calidad de los servicios públicos que existen:

Sector energético: en algunas regiones del país se presentan constantemente fallas de energía.

Comunicaciones: existe una buena red de carreteras, pero hacen falta otros medios alternativos para poder llevar sus productos a los diferentes mercados existentes.

Educación: existe un alto índice de deserción escolar y el mal estado de los centros de enseñanza afecta la calidad con la que terminan sus estudios los alumnos. La educación superior se encarga de educar empleados y no empleadores, lo que obstaculiza el desarrollo de potenciales emprendedores.

6. Jurídicos: Las principales limitaciones en este nivel, se relacionan principalmente con:

La sobrerregulación en el aspecto fiscal y laboral.

La falta de una legislación adecuada que dé certeza, garantice y fomente su crecimiento.

La poca claridad sobre procedimientos, creando incertidumbre y falta de inversión.

También se encuentran los siguientes problemas o desafíos que deben enfrentar las Mipymes:

- Corrupción.
- Ineficiencia de la burocracia.
- Calificación insuficiente en la fuerza de trabajo.
- Carencia de cultura y ética de compromiso.
- Inestabilidad gubernamental.
- Falta de calidad en los proveedores

Todos estos aspectos influyen de manera negativa en el entorno empresarial y en su limitado crecimiento.⁵² En general se puede decir que México se encuentra muy por debajo de otros países respecto a estrategias y operación de compañías, que forman parte del conjunto de factores que permiten el desarrollo empresarial. Sin embargo el gobierno de Felipe Calderón les está dando más apoyo para que no desaparezcan y puedan crecer en su sexenio presidencial.

Los desaciertos de las Mipymes

Las principales pifias de las Mipymes o errores más comunes que se presentan durante su creación y desarrollo de estas empresas han ocasionado conflictos evitando su crecimiento, son:

a) Falta de misión y visión del negocio. El planteamiento de estos conceptos ayudará a formar fuertemente la cultura empresarial en forma eficaz, ofreciendo un panorama completo de los valo-

⁵² Ángeles Hernández, Xavier. *PYMES Modernización tecnológica o quiebra*. Pág. 25

res, filosofía y aspiración que orientan la acción de las empresas y tener potencial para lograr la motivación de los miembros que participan en ésta.

b) Estructura organizacional deficiente. El empresario conoce las funciones y actividades a desarrollar en la empresa, además quiénes deben realizarlas; sin embargo no se documentan; la mayoría de las veces, existe duplicidad de funciones y participación de más de una persona en dar instrucciones a los empleados y trabajadores.

c) Poder centralizado. La mayoría de las Mipymes son familiares, por lo que los puestos directivos están a cargo de la misma familia, situación que en ocasiones no beneficia su formación y crecimiento, ya que le dan prioridad a intereses personales y sentimentales; es decir no son tan rigurosas las aplicaciones laborales de las normas establecidas para la operación de la empresa.

d) Falta de definición de objetivos. El empresario establece los objetivos de la empresa, sin embargo, si no los establece de manera formal y por escrito, el personal que colabora en ella no los conocerá, originando que las actividades que realizan muchas veces no estén orientadas a lograrlos.

e) Falta de políticas y procedimientos. Por lo general establecen sus bases de operación de manera verbal e informal, lo cual origina inconformidad al realizar las actividades. Regularmente no se tienen por escrito los manuales de políticas y procedimientos que proporcionen la información sobre el orden cronológico y secuencial de las operaciones que se realizan en la empresa.

f) Falta de evaluación y seguimiento. La mayoría carece de un sistema de evaluación del desempeño del personal, no se supervisa el cumplimiento de objetivos, e incluso el primero en romper las reglas, políticas o procedimientos es el mismo dueño del negocio, lo cual origina que el personal le reste importancia a esta evaluación.

g) Comunicación deficiente. El no tener definidas las líneas de autoridad genera una comunicación deficiente entre sus miembros, ya que éstos no saben con certeza a quién acudir o no se generan vínculos de confianza para que se puedan comunicar los problemas que surjan en la operación día a día del negocio o para llevar a cabo la toma de decisiones.

h) Falta de controles administrativos. Los empresarios en su mayoría desconocen la situación financiera exacta de su negocio, debido a que no llevan los controles, ni registros necesarios para conocer entre otros los conceptos de: ingresos, egresos, rotación de inventarios, porcentaje de ventas a crédito, etc. La contabilidad únicamente se utiliza con fines fiscales y no para la toma de decisiones.

i) Desinterés por los aspectos Jurídicos. Considerando que la mayoría de las empresas son familiares, se les da poca importancia a los aspectos jurídicos de los negocios, ya que se considera que el único requisito que se debe cumplir es concurrir al notario para constituirlos como sociedad.

J) Inexistencia de controles de clientes. Para conocer a los clientes, independientemente de si han utilizado o no los servicios que proporcionan las empresas, se debe generar una base de datos, mediante la cual se pueda obtener un panorama general de la relación que se tiene, y dicha base debe contener los datos representativos de cada uno de ellos.

k) Desconocimiento de la matriz de análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas FODA Con esta matriz de análisis estratégico, se evalúan las fuerzas y debilidades internas de la organización, así como las oportunidades y amenazas de su ambiente externo, recomendándose se aplique para conocer cuál es su estado actual.⁵³

La micro pequeña y mediana industria incorporan fuerza de trabajo al sector manufacturero, esta fuerza procede de varias regiones como lo es el agro mexicano a las grandes ciudades, contribuyendo por una parte a combatir al desempleo, debido a la capacidad de compra que les proporciona la industria mediante sus salarios y por los bienes que adquieren con él, activando la economía del país.

Estas empresas contribuyen a elevar el nivel de ingresos de la población al crear una sociedad entre parientes y amigos o también llamadas empresas familiares que son quienes crean una actividad industrial o comercial en pequeña escala. Así se convierten en un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, mismos que dan forma a los nuevos emprendedores o pequeños empresarios.

3.5 El Crédito en las Mipymes

El financiamiento es la obtención de recursos para una actividad económica; a la persona o institución que coloca los recursos se le conoce como financiador y al que los obtiene como financiado, el financiamiento puede realizarse mediante diferentes opciones como: créditos, arrendamiento, colocación de acciones, colocación de títulos de deuda, etcétera.

Para Arturo Morales Castro la acepción de crédito es: "operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago"⁵⁴. El significado de la concesión de un crédito es adelantar fondos o conceder un plazo para un pago exigible, desde el punto de vista jurídico el crédito, puede considerarse como un préstamo o transferencia de algo un producto o servicio, a un comprador mediante el pago de un precio convenido a plazos

Puede decirse que el crédito supone un capital existente por parte del que lo otorga (prestamista o acreedor), y una garantía de restitución por parte del prestatario o deudor. Esta garantía es real en bienes muebles, inmuebles o monetarios

El crédito tiene funciones básicas que permiten obtener beneficios, entre los que pueden señalarse los siguientes:

Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población generalmente los de bajos ingresos adquieran bienes y servicios, que normalmente no podrían adquirir con pago de contado.

Fomento de uso de todo tipo de servicios y bienes.

⁵³ Ibídem Pág. 27

⁵⁴ Morales Castro, Arturo. PYMES FINANCIAMIENTO INVERSIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS. Pág. 111

Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a los sectores de la población que, por sus ingresos, no poseen recursos líquidos para pagar de contado.

Efecto multiplicador en la economía pues al aumentar el consumo de los bienes y servicios estimula la producción de éstos. La posibilidad de adquirir capitales sin poseer otros bienes equivalentes o sin desprenderse de ellos en caso de que se posean.

Al otorgarse un crédito al deudor se le realiza un análisis de su capacidad de pago del solicitante; el análisis incluye un perfil que permita apreciar que el crédito con sus respectivos intereses (costo del crédito) va a restituirse en el tiempo pactado o acordado.

En México la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) regula las actividades de crédito de las instituciones financieras; por ejemplo: se considera que los créditos han sido otorgados de acuerdo con las políticas del banco y conforme con las condiciones de mercado y en términos de seguridad cuando reúnan las siguientes características:

Tasa de interés de mercado.

Cobro de comisiones.

Destino de los recursos acordes con el fin contratado.

Viabilidad del proyecto.

Capacidad de pago del deudor basándose en flujos de efectivo y en su situación financiera presente.

Reciprocidad.

Garantías suficientes.

Expediente de crédito completo.

Calificación administrativa y moral de los acreditados⁵⁵

⁵⁵ *Ibidem*. Pág.113

En el cuadro 7 se observan los problemas de financiamiento que enfrentan las Mipymes.

Cuadro 7 DIAGNÓSTICO DE PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO QUE ENFRENTAN LAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	
PROBLEMAS	CAUSAS
Costo de recursos	Alto costo fijo de administración de carteras chicas. Exigencias de trámites por normas crediticias.
Falta de garantías	Deficiencias de gestión financiera. Exigencias elevadas de garantía. Escaso reconocimiento de garantía prendaria. Métodos inadecuados para evaluar riesgos crediticios de la pequeña industria.
Escasez de recursos a largo plazo	Factores macroeconómicos. Falta de incentivos al ahorro de largo plazo. Falta de desarrollo de inversionistas institucionales. Banca Comercial reserva los pocos recursos disponibles a largo plazo para clientes grandes.
Falta de liquidez	Débil posición relativa en el mercado de este tipo de empresas. Falta de mecanismos eficientes de descuento.
Desprecio del pequeño cliente	Bajo nivel de competencia bancaria. Deficiencias de gestión financiera.
Financiamiento de exportaciones	Falta de instrumentos específicos e infraestructura financiera integral.
Financiamiento tecnológico	Falta de instrumentos para el financiamiento de proyectos innovativos del desarrollo. Falta de clima favorable de inversiones.
Falta de alternativas financieras (madurez de oferta no tradicional)	Deficiencias de gestión bancaria. Marco legal y tributario inadecuado. Deficiencias de gestión financiera. Atrasos en profundización financiera.

Fuente: CEPAL, El Financiamiento de la pequeña y mediana empresa industria. LC/R 1179, 31 de julio de 1992

El Crédito Elevado limita el crecimiento de las Mipymes

La escasez de financiamiento al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas son la causa principal de su desaparición y freno para su desarrollo. En México se destina 4.3% del PIB para el financiamiento de estas empresas.

El Subsecretario de Economía para la Pequeña y Mediana Empresa: Miguel Marón Mancar en el año de 2010, señala que el nivel de mortandad de las Mipymes en años anteriores era de 80% en promedio y al finalizar el año el índice podría disminuir, el objetivo es cómo evitar esa pérdida empresarial, pues uno de los problemas para subsistir es la falta de financiamiento.

Se han destinando recursos importantes a fin de apoyarlas en el tema de liquidez y financiamiento a través del Programa Nacional de Emprendedores y con el Capital Semilla. El Banco Mundial coloca a la obtención de fondos económicos como un obstáculo importante, pues para las pequeñas empresas mexicanas representa el principal problema al que se enfrentan con poco más de 80%, en tanto las medianas, 70% y 40% las grandes. Con respecto al financiamiento de la banca comercial el financiamiento total de las empresas, es completamente inverso, ya que las pequeñas cuentan con menos de 5%, las medianas 10% y las grandes 20%. El banco mundial estima que la participación crediticia en México es de tan sólo 4.3% del PIB, menos de la mitad del porcentaje que manejan varios de los países emergentes e industrializados con los que compite México o es socio, mientras que en Brasil la participación crediticia es de 9.6%, en España de 19.6% y EU de 29.4% del PIB.⁵⁶

Juan José Gutiérrez Chapa, presidente del Consejo Mexicano de Uniones de Crédito en el año 2010 (Comunión), considera que las políticas económicas seguidas en México otorgan mayor beneficio a las grandes empresas nacionales y extranjeras, mientras que el restante está en un círculo vicioso de menor creación de empleos que retroalimenta el lento crecimiento del mercado interno. Para el empresario de la ConUnión, el financiamiento tiene severas restricciones en México, como el costo, el plazo, la escasa oferta, la rentabilidad de las empresas y la regulación burocrática. Cifras de la Secretaría de Economía, 95.3% de las nuevas empresas arrancan con recursos propios, 15% recibe financiamiento directo del algún programa de gobierno y 8.7% obtuvo financiamiento de instituciones bancarias en los dos últimos años.

Roberto Ureña, presidente de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras especializadas en el año 2010 (AMFE), asegura que la disminución de financiamiento bancario sufrida en 2009 provocó que las Sofoles y Sofomes⁵⁷ del sector empresarial, afiliadas al organismo, fueran una opción para las Mipymes y aumentaron de cinco en 2008, a 13 en el 2010.

Las Sofomes son entidades financieras que a través de la obtención de recursos mediante el fondeo en instituciones financieras o emisiones públicas de deuda, otorgan crédito al público de diversos sectores y realizan operaciones de arrendamiento financiero o factoraje financiero.

Una Sofome no puede captar recursos del público y no requiere de la autorización del gobierno federal para constituirse. Estas entidades financieras gozan de las mismas ventajas fiscales y procesales que tenían al ser Sofoles, arrendadoras o empresas de factoraje, adicionándoseles algunas ventajas civiles al ser empresas mercantiles.

De esta forma, la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple se caracteriza por ser una sociedad anónima que en sus estatutos sociales podrá contemplar expresamente como objeto social principal, la realización habitual y profesional de una o más de las actividades siguientes: otorgamiento

⁵⁶ Eduardo Camacho; sección cartera. El Universal, Martes 24 de agosto de 2010.

⁵⁷ Se transforman Sofoles en Sofomes De junio de 2008 a 2009, el sector de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles). De acuerdo a un reporte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), se destaca que la estructura de las Sofoles en el país se está debilitando en virtud de que los grupos financieros han encontrado en las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) menores costos de operación y ventajas fiscales

de crédito, celebración de arrendamiento financiero o de factoraje financiero. Las operaciones de las SOFOMES están reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la cual establece que la realización habitual y profesional de operaciones de crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero, se considerarán actividades auxiliares del crédito, y no requieren de autorización alguna por parte del Gobierno Federal.

Las Sofomes deberán ser sociedades anónimas que expresamente contemplen sus estatutos sociales como objeto principal la realización habitual y profesional del otorgamiento de crédito, el arrendamiento financiero⁵⁸ y el factoraje financiero⁵⁹.

⁵⁸ El arrendamiento financiero es una de las formas de adquirir bienes, por lo general activos fijos, que se encuentra regulada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por considerar que se trata de operaciones financieras. Dicha Ley define al contrato de arrendamiento financiero como aquél por el cual la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y a adoptar al vencimiento del contrato la posible compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. <http://www.monografias.com/trabajos15/arrendamiento-financiero/arrendamiento-financiero.shtml>

⁵⁹ Es una alternativa que permite disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar. Mediante el contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero pacta con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague. El cliente no recibirá el importe total de los documentos cedidos, toda vez que la empresa de factoraje cobrará un porcentaje por la prestación del servicio. Por medio de esta operación, la empresa de factoraje ofrece liquidez a sus clientes, es decir, la posibilidad de que dispongan de inmediato de efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones o bien realizar inversiones. <http://asesorcontablefiscal.blogspot.com/2008/10/factoraje-financiero.html>

3.6 Iniciativas para el crecimiento de las Mipymes

Las Mipymes son las que generan más empleos en México siete de cada 10 empleos, aportan al Producto Interno Bruto (PIB) más de 50%, estos datos deben considerar la clase política de México para atender a la crisis económica y legislar políticas públicas que atiendan sus necesidades y les permita crecer.⁶⁰

Algunas de las necesidades de las Mipymes en tres apartados:

Antes de su operación	Durante su operación	Mipymes informales
-----------------------	----------------------	--------------------

1. Necesidades de las Mipymes antes de su operación
 - a) Capacitación a los emprendedores para elaborar el plan de negocios
 - b) Capacitación a los administradores para elaborar el plan de operación
 - c) Trámites ágiles y flexibles para dar de alta la empresa
 - d) Financiamientos accesibles y reales para el arranque de la empresa
 - e) Asesorías para ingresar a las cámaras y organizaciones empresariales.

Estas necesidades pueden ser apoyadas de manera efectiva por los políticos, en el presupuesto de egresos de 2010 deberían destinar una partida presupuestal para desarrollo de empresarios con becas en instituciones de educación superior públicas y privadas, como la UNAM, UAM, IPN, ITESM, EBC, y algunas otras que garanticen el nivel que se requiere para estas estrategias de desarrollo empresarial⁶¹.

Las instituciones de Educación Superior cuentan con proyectos de investigación sobre la problemática de las Mipymes, estos recursos no son plenamente aprovechados por una falta de vinculación efectiva y permanente con el sector productivo. De ser así se generarían un mayor número de Mipymes que a su vez serían más competitivas, ya que su promedio de ciclo de vida es actualmente de dos años, buscándose con estos apoyos ampliar este margen, con este vínculo de las instituciones de educación superior se fortalecería la capacitación para los emprendedores de Mipymes, con cursos certificados para empresarios que buscarían contar con el apoyo financiero en el presupuesto de la Federación u otras fuentes de financiamiento.

Las políticas públicas deben de estar orientadas al fomento de la actividad empresarial y a evitar el desempleo.

⁶⁰ Ignacio González Sánchez, "La política para el desarrollo de las Pymes" .Revista PYME. Pág. 43

⁶¹ ibídem

Las instituciones de educación superior podrían asignar recursos (espacios, profesores, textos, bibliotecas, laboratorios, computadoras, talleres, etcétera) con apoyo en el presupuesto de egresos de la federación, lo que fomentará la investigación aplicada para el desarrollo sustentable de las Mipymes, así se creará un vínculo real para generar más Mipymes, sobre todo la asignación de este fondo para las instituciones de educación superior debería de ser directa y transparente, asignación sometida al control de los recursos y a un proceso de evaluación que garantice el buen uso de los mismos, esperándose que los ciudadanos tengan beneficios para creación empresarial

2. Necesidades de las Pymes durante su operación

- a) Garantizar un tratamiento fiscal promotor del empleo
- b) Garantías de protección del mercado para impedir la competencia ilegal
- c) Asesorías para mejorar la productividad de la empresa
- d) Garantías y asesorías para ingresar servicios y permanecer en la cadena productiva a través de sus productos o servicios
- e) Financiamientos accesibles y reales para la reestructuración de los pasivos de la empresa

En esta etapa de las Mipymes se requiere de acciones políticas para mantener la operación de las empresas, por ejemplo:

Subsidios para las Mipymes que den de alta a nuevos trabajadores

Devoluciones ágiles y mensuales de impuesto al valor agregado (IVA) acreditable

Disminución de aportaciones del instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) por un tiempo

Asesorías de oportunidades para exportación.

Los políticos deben considerar las políticas públicas para que la actividad de las empresas que ya están operando se mantenga y se incremente, políticas públicas que eviten los despidos de trabajadores.

Las Mipymes fomentan la economía local y familiar, además promueven la producción y comercialización de artículos.

3. Necesidades de las Mipymes informales

- a) Un marco legal específico que garantice la permanencia y desarrollo.
- b) Asesoría y capacitación para maximizar las utilidades.
- e) Infraestructura para espacios higiénicos y funcionales en beneficio de sus clientes.
- d) Procesos ágiles y sencillos para el cumplimiento de sus responsabilidades fiscales y laborales.
- e) Una ventallilla delegacional para sus trámites.

Estos establecimientos informales están presentes en las estaciones de autobuses de pasajeros, en las entradas y salidas de las estaciones del metro, afuera de los hospitales, en la mayoría de los tianguis o en mercados populares, en las centrales de transporte foráneo, a veces afuera de las escuelas de todos los niveles.

Las Mipymes promueven la economía local, son empresarios valiosos que trabajan para su economía familiar, dejan de ser un lastre para el gobierno que no ha sido capaz de generar empleos suficientes por la crisis económica, son microempresarios que promueven la elaboración, distribución y comercialización de productos, algunos de ellos elaborados por familiares que se convierten en trabajadores, al margen de las obligaciones fiscales y laborales. Las Mipymes informales poco pueden hacer por la legalidad si no cuentan con el apoyo que brinde seguridad en su actividad económica, estos emprendedores o empresarios generan empleos reales.

La falta de internacionalización y desvinculación con los sectores económicos más dinámicos México se encuentra en este contexto. Con la maduración de los mercados locales las empresas, hoy en día, buscan su expansión internacional. México ha registrado una apertura comercial que lo ubica como una de las economías más abiertas del mundo. Por ello, es imprescindible que nuestro país de prioridad a las políticas que impulsen la competitividad y la productividad de las empresas mexicanas. Promoviendo así, una mayor participación en los mercados internacionales con los tratados de libre comercio que las empresas llevan a cabo.

3.7 Estímulos para las Mipymes

Las empresas tienen una alternativa de crecimiento a través de los créditos. Es verdad que en particular a las micro, pequeñas y medianas empresas les causa resistencia esta propuesta, pero el crédito bien manejado puede ser un impulsor estratégico para la empresa.

Según Xavier Briseño, director general de Neve e Gelato en el año 2010 empresa de 125 empleados que ha recurrido al crédito para expandir sus operaciones. "Un crédito bancario a veces puede ser más barato que atraer socios, ya que éstos pedirán siempre sobre las utilidades, mientras que el financiamiento bancario se maneja con una determinada tasa de interés. Si todo marcha bien en el negocio, las utilidades siempre serán más altas que las tasas del crédito"⁶²

Para Patricia Armendáriz, Directora de la Unión de Crédito Credipyme en el 2010. Las Mipymes tienden a alejarse del crédito del sector formal porque encuentran en sus proveedores una fuente de préstamo. También indica los retos que afronta la unión de crédito para otorgar créditos a este segmento del sector productivo; uno es la revisión de sus estados financieros, ya que la mayoría de las empresas no los tienen en orden y es necesario revisar su capacidad de pago, facturaciones, inventarios y sus balances

Existen compañías que disponen del crédito formal para las Mipymes como las microfinancieras ejemplos, el Banco Compartamos, Finsol etc.

⁶² Mildred Ramo "Vitaminas para las PYMES" en Revista CONDUSEF PROTEJA SU DINERO. Pág.36

Daniel Manríquez, Gerente de Medios en el Banco Compartamos en el año 2010, señala que el tema de financiamiento implica un proceso de bancarización que para las instituciones financieras tradicionales ha resultado difícil. A través de los modelos de microfinanzas es que se ha ido avanzando en Compartamos, que ofrece préstamos solidarios y crédito para grupos de mujeres que desean emprender su negocio desde ventas por catálogo hasta pequeños establecimientos de diversos giros; con 20 años de historia se han abierto espacios crediticios para la micro, pequeña y mediana empresa.

Una estrategia para las micro, pequeñas y medianas empresas es que se acerque a las microfinancieras, en general, para recibir apoyo y orientación crediticia. Si se benefician de este financiamiento y lo pagan a tiempo su negocio se habrá expandido, habrá sentado un historial crediticio sano o también pueden solicitar crédito a la banca comercial como Bancomer, HSBC, Banamex, etc.

La documentación para solicitar un crédito en términos generales es:

1. Demostrar que el dinero se destinará a renglones productivos para la empresa.
2. Reunir y mostrar toda la información financiera de la empresa, como el plan de negocios, las facturaciones, inventarios, proyecciones financieras.
3. Revisarán las utilidades en la última declaración de impuestos (aunque hay bancos que se fijarán más en los flujos de la compañía).
4. Aval con bien inmueble sin gravamen.
5. Solicitarlo con anticipación: el trámite de un préstamo puede tomar de 1 a 3 meses en resolverse, en especial si es el primero que solicitará la empresa.

El crédito con base en el destino que pretende dársele un ejemplo, líneas de capital de trabajo⁶³ o arrendamiento financiero⁶⁴ para maquinaria o remodelación local para el momento en el que se requiera. Es conveniente que un asesor analice la empresa, sus necesidades de crédito y sólo hasta después, vea entre todas las opciones crediticias que hay en el mercado para elegir la que mejor convenga a la empresa.

⁶³ El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados. Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa tendrá capital neto de trabajo, casi todas las compañías actúan con un monto de capital neto de trabajo, el cual depende en gran medida del tipo de industria a la que pertenezca. En el caso de las empresas más pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo. Estas empresas simplemente no tienen acceso a los mercados de capital a más largo plazo. <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>

⁶⁴ Arrendamiento financiero Fórmula para la financiación por las empresas de sus locales de negocio, bienes de equipo, maquinaria, etc. <http://www.n-economia.com/glosario/glosario.asp?c=A&id=194&l=0>

3.8 Causas de quiebra de las Mipymes

Algunas tienen que ver con la estructura de la microempresa y otras pueden ser por una administración deficiente en algunos de sus áreas.

También están las causas en el entorno que no dependen de la empresa; de éstas algunas son ocasionadas por cambios coyunturales y podrían cambiar en el futuro, otras tienen que ver con cambios del ciclo económico del país.

Las causas de quiebra son multifactoriales de cada empresa y lo que lleva a fallar a veces es una combinación de causas.

Las causas de quiebra pueden clasificarse en grupos, algunas de las que se mencionan en el cuadro 8 son las más frecuentes.

Cuadro 8 Causas de quiebra de las Mipymes		
Causa	Áreas	Consecuencias
Estructurales	Dirección y administración	1. Ausencia de sistemas de control 2. Crecimiento por encima de sus capacidades 3. Control de costos 4. Mercadotecnia 5. Falta de iniciativa empresarial 6. Inversiones no productivas
	Problemas de escala	1. Falta de especialización 2. Abastecimiento costoso 3. Mercadotecnia deficiente
	Mercado	1. Cambios de las cadenas productivas 2. Requerimientos crecientes 3. Plazos de cobranza
Del entorno	Financiamiento	1. Escasez de crédito 2. costo de crédito 3. Requisitos y actitud de los bancos
	Otros	1. Impuestos 2. Falta de organización

Fuente: Morales Castro Arturo. *Pymes*. *Financiamiento Inversión y Administración de Riesgos* pag.110.

CAPITULO IV. RETOS DE LAS MIPYMES EN MÉXICO

4.1 Cadenas Productivas

Es la agrupación de actores relacionados con la actividad, que buscan beneficiarse colectiva e individualmente para llegar a ser competitivos en calidad y cantidad, los actores interactúan complementariamente para hacer posible la producción, transformación y comercialización de los productos o servicios comerciales.

Las cadenas productivas se refieren a todas las etapas comprendidas en la elaboración, distribución y comercialización de un bien o servicio hasta su consumo final. Algunas concepciones también integran el financiamiento, desarrollo y publicidad del producto, considerando que tales costos componen el costo final y que por tanto le incorporan valor que luego será recuperado a la venta del producto.

Al considerar las cadenas productivas en la economía se parte siempre del consumo final y productivo, para así poder comprender las conexiones y flujos de materiales, informaciones y valores que circulan en las diversas etapas productivas en su proceso de realimentación. La reorganización solidaria de las cadenas productivas busca sustentar el consumo en las propias redes de la cadena.

4.2 Alianzas estratégicas y fusiones

Una alianza estratégica es el acto mediante el cual unen esfuerzos dos o más empresas para incrementar los niveles de eficiencia, efectividad, productividad y rentabilidad. Las alianzas estratégicas son los convenios o acuerdos en los que dos o más empresas cooperan para alcanzar ciertos objetivos.

Una fusión es la combinación de recursos y obligaciones de dos o más entidades en una sola, pudiendo lograrse con esto la creación de una nueva sociedad o con la subsistencia de una de las anteriores

Ventajas significativas que ofrecen las fusiones.

La fusión empresarial constituye una manera de conjuntar capacidades, recursos económicos, tecnología, mercados y otras que permiten enfrentar con mayor éxito los retos de los mercados globales ante la apertura comercial para favorecer el crecimiento del tamaño de la compañía. Las ventajas son:

Abatimiento de costos (economías de escala)

Integración de procesos.

Eficiencia.

Mercado de productos.

Refuerzos de recursos.

Calidad.

Competitividad.

Otras ventajas son:

Adquisición de mercados por la producción a bajos precios por economías a escala.

Disminución de costos de producción, mejores al contar con instalaciones laborales y mayor volumen de producción.

Mejor calidad del producto por mejor tecnología.

Aumento de capacidad de producción por mejores y más amplias instalaciones.

Mayor facilidad para adquisición de capital (mercado de dinero, colocación de acciones, de obligaciones, etc.).

Mejor organización distribuidora, optimización de medios de publicidad.

Reducción de gastos de operación.

Contar con mejores recursos humanos en la organización⁶⁵.

Desventajas significativas que ofrecen las fusiones

La fusión de sociedades implica una transmisión de derechos y obligaciones de las sociedades fusionadas entre estas:

Las consecuencias fiscales

Enajenación de bienes

Asunción de obligaciones

Aumento de capital

Creación de una sociedad

Desaparición de sociedades fusionadas

Cancelación o canje de acciones de las sociedades fusionadas

Sustitución de deudores.

Agrupamiento Empresarial (Cluster)⁶⁶ .

⁶⁵Morales Castro Arturo. *PYMES FINANCIAMIENTO INVERSIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS* .Pág.74

⁶⁶ **clúster** en el mundo industrial (o *clúster industrial*) es una concentración de empresas, instituciones y demás agentes, relacionados entre sí por un mercado o producto, en una zona geográfica relativamente definida, de modo de conformar en sí misma un polo de conocimiento especializado con ventajas competitivas. Este concepto fue popularizado por el economista Michael Porter en 1990, en su libro ("Ventaja Competitiva de las Naciones"). En el mundo

Un agrupamiento empresarial consiste en un grupo de empresas de la misma actividad que tienen una estrategia común, que se vinculan con los sectores soporte y mantienen entre sí lazos de proveeduría y prestación de servicios, las cuales están organizadas en redes con el propósito de elevar sus niveles de productividad, competitividad y rentabilidad.⁶⁷

El programa de agrupamientos empresariales se constituye como una estrategia de desarrollo económico para consolidar a las empresas mexicanas, en particular, las de menor tamaño a través del fortalecimiento de encadenamientos productivos, a través de este programa se pretende:

Aprovechar las vocaciones productivas regionales, estableciendo una visión estratégica de mediano y largo plazos.

Fortalecer las cadenas productivas para convertirlas en detonadoras del desarrollo regional.

Elevar los niveles de competitividad de las empresas mediante su integración en las cadenas productivas.

Lograr una visión compartida de todos los agentes económicos involucrados en el desarrollo de agrupamientos empresariales.

Vincular e instrumentar mecanismos de apoyo (estímulos fiscales, crédito, capacitación, tecnología e infraestructura), que faciliten el desarrollo de agrupamientos empresariales.

Apoyos

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa a través del Fondo PYME apoya proyectos productivos que tengan una visión de clusterización, así como la elaboración de estudios sectoriales enfocados en el desarrollo de clusters. Para acceder a estos apoyos, se deberá acudir a las representaciones federales a la secretaría de economía o a la secretaría de desarrollo económico de los diferentes estados.<http://www.contactopyme.gob.mx/agrupamientos/apoyos.html>

existen diversos clústeres de industrias como la automotriz, tecnologías de la información, turismo, servicios de negocios, minería, petróleo y gas, productos agrícolas, transporte y logística, entre otros.

http://es.wikipedia.org/wiki/Cl%C3%BAster_%28industria%29

⁶⁷ <http://administracionconmihaymon.wordpress.com/2010/01/29/conoscamos-un-poco-los-cluster-o-agrupamientos-empresariales/>

4.3 Parques Industriales

Un parque industrial está referido a una superficie delimitada y diseñada especialmente para el asentamiento de una planta industrial en condiciones adecuadas de ubicación, infraestructura, equipamiento y de servicios, con una administración permanente para su operación. La misión del programa a cargo de la Secretaría de Economía consiste en promover el desarrollo de parques industriales de alta calidad como un instrumento eficaz para la atracción de inversiones y el crecimiento sustentable de la industria nacional.

El programa promueve la instalación de Mipymes en parques industriales para el reordenamiento de asentamientos industriales irregulares, así como la desconcentración de las zonas urbanas para un adecuado uso del suelo.

El objetivo de la creación de parques industriales está enfocado a que el país cuente con infraestructura competitiva a nivel internacional, incentivando así el desarrollo regional y nuevas fuentes de empleo, buscando la reubicación industrial más redituable y la preservación del medio ambiente también:

Promover el establecimiento de las Mipymes, en parques industriales.

Promover el desarrollo competitivo de las empresas al dotarlas de infraestructura industrial adecuada.

Ordenar los asentamientos industriales y favorecer la desconcentración de las zonas urbanas.

Promover la oferta de infraestructura de localización industrial, a nivel nacional e internacional, a través del sistema mexicano de promoción de parques industriales (SIMPPI).

Atraer inversiones.

Promover el desarrollo de clusters competitivos.

Se plantea el gobierno fortalecer, crear y promover los parques industriales, como un mecanismo para impulsar la consolidación de cadenas productivas que funja como elemento detonador del desarrollo económico regional.

Un Parque Industrial se caracteriza por cuatros aspectos fundamentales:

- 1) Se ubica cerca de alguna vía importante de comunicación como puertos aéreos o marítimos, carreteras o vías férreas.
- 2) Dispone de la infraestructura necesaria para la instalación de plantas industriales, como son los servicios básicos de agua y descarga, energía eléctrica, telefonía y urbanización interna.
- 3) Tiene todos los permisos necesarios para la operación de las plantas industriales a instalarse dentro del mismo.

4) Cuenta con una administración central que coordina la seguridad interna, el funcionamiento de la infraestructura, la promoción de los inmuebles y la gestión general de trámites y permisos ante las autoridades.

Como estrategia para lograr los objetivos previstos, el programa pretende elevar la calidad de los parques industriales, promoviendo la adopción de la norma mexicana de parques industriales NMX-R-046-SCFI-2005, cuyo objetivo es regular el desarrollo de los parques industriales en México, así como brindar condiciones favorables para la operación de las empresas que se establezcan en los mismos. La Norma Mexicana de Clasificación de Parques Industriales considera que un parque industrial debe tener una extensión mínima de 10 hectáreas de superficie urbanizada, con la recomendación de tener otras 10 hectáreas utilizables para ampliaciones a futuro.⁶⁸

Esta norma mexicana proporciona criterios para determinar si un desarrollo industrial puede ser catalogado como parque industrial cumpliendo con las condiciones de calidad, infraestructura, urbanización y servicios adecuados, así como con las disposiciones legales vigentes.

La norma ofrece parámetros de evaluación para que los desarrolladores y clientes potenciales tengan criterios unificados para determinar la calidad y eficiencia del parque industrial. Además establece los métodos de prueba genéricos para estandarizar las mediciones requeridas dentro de los parámetros de evaluación

Beneficiarios:

Empresas de todos los tamaños y sectores productivos.
Promotores de parques industriales

4.4 Programa de Desarrollo de Proveedores

El Programa de Desarrollo de Proveedores representa una estrategia de promoción para identificar y elevar la competitividad de una amplia gama de micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin de que se integren en las cadenas de valor impulsadas por empresas tractoras las cuales son las grandes compradoras que en su operación “jalan” cientos de Mipymes, con su consecuente mejora competitiva.

El gobierno federal tiene el objetivo de poner a disposición de las Mipymes, las diferentes herramientas de apoyo del Programa de Desarrollo de Proveedores, que le permitan cumplir con los requerimientos de compra de las empresas tractoras⁶⁹ y así incrementar sus ventas en el ámbito nacional e internacional.

⁶⁸ <http://www.economia.gob.mx/mexico/programas/114-parques-industriales>

⁶⁹ Las empresas tractoras son todas aquellas grandes empresas que fomentan el crecimiento y desarrollo económico a nivel Macro, ya que la mayoría de ellas son grandes firmas a nivel nacional o internacional. Las empresas tractoras de México representan un mercado fundamental para el crecimiento y apuntalamiento de las micro pequeñas y medianas empresas, en especial las denominadas gacelas, luego de que las compras de las grandes compañías, como las cadenas comerciales y hoteleras incrementan sus activos y capital. Dichas empresas acarrearán consigo la activación de economías globales al generar empleos de forma directa y por medio de la subcontratación de servicios y consumo de productos de otras empresas.

http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=52&Itemid=55

Se tiene como meta principal el fortalecimiento de las cadenas de valor de las principales empresas tractoras del país.

Esta estrategia ha identificado cinco sectores para el fortalecimiento de las cadenas de valor de México:

- Compras de gobierno
- Industria maquiladora
- Industria de la transformación como la automotriz, industria aeroespacial, electrónica, electrodomésticos, industria alimenticia entre otros
- Cadenas comerciales
- Cadenas hoteleras

En el programa pueden participar:

- Grandes empresas tractoras industriales, comerciales o de servicios que demanden productos, insumos o servicios, con interés de fortalecer su cadena de valor.
- Grandes empresas tractoras industriales que demanden fortalecer su cadena de distribución.
- Todas las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras, comerciales o de servicios que puedan suministrar los productos, conforme los volúmenes y especificaciones técnicas requeridas por las empresas tractoras.
- Todas las micro, pequeñas y medianas empresas comerciales o de servicios que puedan distribuir los productos terminados de las empresas tractoras.

Las empresas compradoras logran:

- Alinear sus capacidades y prácticas de negocio con sus proveedores o distribuidores.
- Integrar su cadena de valor.
- Abatir costos de producción y comercialización.
- Diversificar fuentes de suministro de insumos, partes, componentes, refacciones o servicios.
- Desarrollar proveedores distribuidores eficientes y competitivos, coadyuvando al proceso de sustitución de importaciones.
- Tener conocimiento amplio de la oferta de proveeduría de Mipymes.
- Apoyo de la Secretaría de Economía en resolución de problemas de gestión, área jurídica y administrativa ante los tres niveles de gobierno.

Las micros, pequeñas y medianas empresas podrán conseguir:

- Ingresar como proveedor distribuidor de una empresa tractora, siempre y cuando cumpla con los requerimientos de proveeduría de ésta.
- Conseguir promoción como proveedor distribuidor tanto con empresas tractoras como con Mipymes, para vincular oportunidades de negocio.
- Adquirir capacidades y prácticas de negocio más competitivas.
- Hacer negocios de exportación.

Los proveedores que quieran integrarse a la cadena de valor de una empresa tractora, podrán también conseguir apoyos económicos del Fondo PyME, para la consultoría, elaboración e implementación de programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales bajo esquemas o metodologías, además existe el financiamiento con fondos de garantía administrados por la banca de desarrollo y Canacintra.⁷⁰

⁷⁰ <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/casos-de-exito/19-mexico-emprende/362-programa-de-desarrollo-de-proveedores>

Conclusiones

La gran relevancia de las Mipymes como motor de crecimiento económico, son una herramienta de empleo, distribuidor de bienestar, freno a la inequidad social. Las Mipymes aportan una contribución sustancial al conjunto de nuestra economía, se les debe seguir dando apoyo sustentable y estímulos estratégicamente planeados.

Las Mipymes son empresas cada vez más importantes, que aportan el 52% del Producto Interno Bruto y generan el 72% del empleo en el país,⁷¹ por tanto hay que reforzar sus programas de apoyo, porque son la base de la economía del país.

Lo estipulado en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 enfocado a las Mipymes es muy importante, ya que apoya a los proveedores mexicanos, establece programas que impulsan a las familias a tener un negocio y mantenerlo, así como fomenta el desarrollo de nuevos emprendedores o empresarios.

Las dependencias gubernamentales y el sector público son la parte fundamental del apoyo a las Mipymes, sin olvidar que la banca de desarrollo ha jugado un papel fundamental en el reparto de los recursos con los que cuenta, promoviendo un desarrollo y crecimiento del sector.

Además, encontramos organismos privados, cámaras, asociaciones, instituciones, entre otras, las cuales también brindan gran apoyo a estas empresas. La mayoría de los apoyos están basados en proporcionar asesoría, capacitación, asistencia técnica y financiamiento que les permita a las empresas desarrollarse y consolidarse de forma que puedan subsistir y crecer a los largo de los años.

La falta de empleo es uno de los graves problemas de la economía nacional, ante esta deficiencia los programas gubernamentales y empresariales son fundamentales para el impulso a las Mipymes. Así como especialistas en orden económico, financiero, mercadológico y social que asesoren verdaderamente a los nuevos emprendedores.

Existen considerables estrategias y programas que ayudan a incrementar al desarrollo de la empresa y competencia de la misma, uno de estos programas consiste en las compras del gobierno a los productos y servicios de las Mipymes, ya que son proveedoras del gobierno, se realizan campañas de difusión en la cual se muestren los diferentes programas y apoyos que ofrecen los organismos e instituciones públicos y privados sobre financiamiento y cumplimiento de requisitos para acceder a programas de apoyo y financiamiento. La certificación de calidad a micro pequeñas y medianas empresas proveedoras las incentivan, para que las grandes empresas incluyan en sus procesos a las Mipymes y generen cadenas productivas.

La disminución del consumo de productos extranjeros de contrabando o ilegales; además de la creación de conciencia en las nuevas generaciones acerca de la importancia del consumo de productos nacionales, fortalece a las empresas mexicanas, generadoras de empleo y fuente de abasto nacional.

⁷¹ <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf>

Es necesario fomentar un ambiente de participación, confiabilidad y apoyo a este sector para incentivarlo a exportar, aprovechando los acuerdos y tratados comerciales que tiene México, creando así una mejor imagen del producto mexicano en el exterior. Es indispensable también elaborar estrategias de apoyo a servicios externos de información en los mercados internacionales, asesorías con expertos en la materia y estudios de mercado que den mayor flexibilidad a las empresas, ante los cambios que nos plantea la globalización.

Otro de los procesos que enfrenta dificultades es la falta de desarrollo tecnológico y en maquinaria algunas Mipymes cuentan con tecnología artesanal o mecanizada pero obsoleta, para enfrentar las condiciones de la competencia y la apertura comercial. En este contexto, se requiere establecer bases tecnológicas como requisito indispensable para desarrollar una industria competitiva y participativa en el entorno de la globalización.

Así como superara los diversos obstáculos (acceso al crédito, capacitación de recursos humanos, información e infraestructura) para realizar transformaciones en el plano productivo, tecnológico y organizacional.

Respecto al apoyo financiero, la mayoría de las Mipymes no cuentan con apoyos bancarios, por lo que recurren a recursos propios o a mecanismos informales de financiamiento para subsistir, perdiendo competitividad y suficiencia financiera al incorporarse a mercados globalizados fuertemente competitivos, tanto dentro del país como en el exterior.

Por lo anterior, se deben fortalecer programas de fomento al desarrollo y cobertura de medios de información para créditos bancarios y otorgamiento de préstamos que correspondan a las capacidades y necesidades de pago de cada una de las empresas.

Es fundamental el apoyo de políticas hacia las Mipymes que ayuden a resolver los problemas de mercado como son la falta de ventas, la piratería y el decremento de calidad.

Bibliografía
Rodríguez Valencia, Joaquín. <i>Administración de pequeñas y medianas empresas</i> . Editorial Thomson, México, 2010.
Naylor, Thomas. <i>Economía de la empresa</i> , editorial Amorrortu, Buenos Aires, 1973
Méndez Morales, José Silvestre, et. al. <i>Dinámica Social de las Organizaciones</i> , Editorial Interamericana, México, 1986
Schumpeter Joseph, <i>Teoría del Desarrollo Económico</i> . Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1967
Clemente Ruiz Duran, <i>Economía de la pequeña empresa</i> .Editorial Ariel Divulgación México. 1995
Krueger, Anne. “El desarrollo industrial y la liberalización” en la liberalización en el proceso de desarrollo de la economía. Editorial Lawrence Krause & Kim Kihwan, University of California Press. EE.UU 1991
Haime Levy, Luis, <i>Visión empresarial integral; estrategias para la consolidación y crecimiento de las empresas en tiempos difíciles</i> . Ediciones Fiscales Isef, México, 2008.
Cleri, Carlos A, <i>El libro de las Pymes</i> . Editorial Granica, Buenos Aires .México 2007
Vázquez, Jorge Rubén. <i>Dirección eficaz de pymes: autodiagnostico y planteamiento estratégico y control de gestión</i> . Editorial Macchi Buenos Aires-Argentina 2006
Morales Castro Arturo. <i>PYMES FINANCIAMIENTO INVERSIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS</i> . Editorial Gasca Sicco, México 2004

Hemerografía
Revista PYME Adminístrate hoy, <i>Guía para implementar ISO 9001</i> .México vol.13 julio-septiembre 2006
Eduardo Camacho sección cartera. El Universal, Martes 24 de agosto de 2010.
Revista Pyme. La política para el desarrollo de las Pymes .México Agosto 13. 2009
Revista CONDUSEF PROTEJA SU DINERO. Vitaminas para las PYMES México Número 124 julio 2010

Páginas Web

http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/5_Informe_de_Labores_2011_SE_FINAL.pdf
http://es.wikipedia.org/wiki/Douglass_North
http://es.wikipedia.org/wiki/Calidad
http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos/pequenas-y-medianas-empresas.html
http://www.economia.gob.mx/files/decretopse20072012.pdf
http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=73
http://www.prosoft.economia.gob.mx/ro2010/ro_2010.pdf
http://www.economia.gob.mx/files/marco_normativo/A617.pdf
http://www.economia.gob.mx/files/RO_FPyME2011_dof_29122010.pdf
http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/informacion-relevante/32-eventos-y-noticias/sala-de-prensa/6175- INVER-SION%20DE%20250%20MDP%20PARA%20FORTALECIMIENTO%20DE%20MIPYMES%20TURISTICAS
http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas/340-programa-asesoria-financiera-pyme
http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/url_externo.asp?url=http://www.mexicoemprende.org.mx/
http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/incubadoras, para plantearles el negocio y recibir el asesoramiento adecuado.
http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/url_externo.asp?url=http://www.mexicoemprende.org.mx/
http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas/41-fondo-de-innovacion-tecnologica
http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas/120-sistema-nacional-de-garantias
http://www.aregional.com/mexico/docs/publicaciones/pymes2010.pdf?lang=en&PHPSESSID=
http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/conoce-bancomext/quienes-somos/vision-mision-y-objetivos.html
http://administracionconmihaymon.wordpress.com/2010/01/29/conoscamos-un-poco-los-cluster-o-agrupamientos-empresariales/
http://www.economia.gob.mx/mexico/programas/114-parques-industriales
http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/casos-de-exito/19-mexico-emprende/362-programa-de-desarrollo-de-proveedores
http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf
http://www.economia.gob.mx/work/normas/noms/2000/119scfi.pdf