



**UNIVERSIDAD
DE
SOTAVENTO A.C.**



ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ADMINISTRACION

**“CAUSAS DE LA FALTA DE USO Y APLICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE
FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO, POR PARTE DE LAS PYMES.”**

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

ROCÍO ISABEL RODRÍGUEZ GONZÁLEZ

ASESOR DE TESIS:

LIC. RAÚL DE JESÚS OCAMPO COLÍN

Coatzacoalcos, Veracruz

Septiembre 2015.



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.

DEDICATORIAS

“Con todo mi respeto, admiración y cariño a mis padres porque gracias a su esfuerzo, guía y apoyo incondicional me alentaron a seguir perseverando por alcanzar uno de mis más anhelados sueños, siendo el legado más grande que pudieran heredarme, en especial a ti papá que desde el cielo continúas guiándome.”

AGRADECIMIENTOS

“Gracias a cada uno de mis maestros que formaron parte de mi proceso de formación académica, quienes compartieron sus conocimientos y experiencias en este camino del saber.

En especial a mi asesor de tesis a quien doy las gracias infinitamente por haberme brindado su dedicación, tiempo y conocimiento guiándome para la realización de esta tesis.

Finalmente gracias a mi universidad por haberme dado las facilidades económicamente para poder concluir mi licenciatura.”

INTRODUCCIÓN

En la actual sociedad del conocimiento se ostenta el fuerte dominio de la globalización de la economía, factor que influye en crear un ambiente de incertidumbre para las empresas y para los trabajadores. Para las MiPYMES, implica tener que adoptar nuevas TIC en sus procesos y las nuevas categorías profesionales que estas requieren.

Con este proyecto de investigación se busca beneficiar el progreso del empresario de las MiPYMES en el ámbito empresarial con nuevas opciones para desarrollar el proceso de capacitación, innovación, financiamiento y fundamentalmente con la aplicación de tecnologías de información y comunicación (TIC) para el sector económico en el que se desenvuelven.

Dentro de este contexto el presente proyecto busca dar al empresario de MiPYMES una herramienta que le permita elevar la competitividad de las empresas en el municipio de Coatzacoalcos, Veracruz. Existe una fuerte relación entre el desarrollo de las capacidades del capital humano, el crecimiento en la productividad de las empresas y la competitividad de una región ante esta problemática expuesta en esta investigación y dar sustento a nuestra hipótesis se llevó a cabo para la comprobación un estudio tanto cualitativo como cuantitativo, utilizando la investigación descriptiva que comprenderá la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual.

Se elaborará el sustento teórico-metodológico para la diseño y aplicación de una guía manual que facilite al empresario de las MiPYMES el fácil acceso a los programas de apoyo de la Secretaria de Economía que por falta de uso se ha ido quedado en el olvido toda esta información explícita será encontrada en el capítulo I Metodología de la investigación.

Inicialmente se desarrollará un diagnóstico para definir las necesidades de financiamiento, innovación, capacitación y desarrollo tecnológico que tienen los empresarios de MiPYMES. Este diagnóstico incluye la recolección de datos, en donde la determinación de los instrumentos juega un papel importante, sin ellos no

hay observaciones clasificadas. Existen dos requisitos que todo instrumento debe incluir, la validez y confiabilidad, sobre los cuales recae si podemos o no basarnos en los resultados de la investigación.

La confiabilidad se refiere a la consistencia en los resultados a la hora de aplicar los instrumentos para lo cual se desea aplicar diversas técnicas para la recolección de los datos.

La validez la va a dar el grado en que un instrumento realmente mida la variable que pretende medir y que nos permitan obtener la evidencia de que la información obtenida refleja la realidad evidente en la región de estudio.

Se proyecta elaborar y comprobar el marco teórico de la hipótesis, permitiendo contar con un marco que soporte la variable de estudio en relación con otras variables, buscando con esto una mayor confianza en la validez de las pruebas aplicadas.

De acuerdo a las características del proyecto de investigación se considerará importante la aplicación a la muestra previamente seleccionada: aplicado a los empresarios de MiPYMES que se encuentran ubicadas en el municipio de Coatzacoalcos, Veracruz. Y que nos va a permitir conocer las características y necesidades de financiamiento, capacitación y desarrollo tecnológico existentes en empresas pequeñas y medianas de la localidad de Coatzacoalcos , así como de las fuentes que utilizan para financiarse ante nuevos proyectos y causas que limitan su crecimiento y desarrollo como MiPYMES, dando como resultado construir un diagnóstico situacional de las mismas.

Se considera importante definir claramente las variables de estudio, para determinar la información que se desea obtener de estos instrumentos. Se reflexiona sobre la necesidad que existe de incluir preguntas tanto cerradas como. Se pretende seleccionar la muestra usando el muestreo aleatorio.

Los cuestionarios con la información recopilada serán codificados y organizados para su análisis a través de graficas de barras, circulares, de puntos de acuerdo al tipo de pregunta y respuesta.

Se realizará una revisión de fuentes de información en el capítulo II dentro del marco teórico sobre la situación actual de las MiPYMES a nivel nacional como a nivel regional así como de los programas de apoyo existentes que han sido desarrollado por la Secretaria de Economía en beneficio a las MiPYMES, así mismo la importancia y ventajas de este tipo de empresa tanto nacionales como estatales que permitan conocer las fortalezas y potencialidades de cada uno de estos.

Posteriormente en el capítulo III Análisis e interpretación de la investigación apreciaremos las gráficas mostrando los resultados obtenidos en las encuestas, así como las interpretaciones de cada una de ellas, seguidas de la lista de hallazgos indicando las cifras sobresalientes obtenidas en los cuestionarios, también encontraremos el reporte final de los resultados permitiéndonos conocer las principales causas, por las que los empresarios no recurren a los programas de apoyo de la Secretaria de Economía.

Por último se como parte de solución se proponen una serie de recomendaciones para las partes involucradas la secretaria de economía y a los empresarios de las MiPYMES se recomienda una serie de premisas para ser un emprendedor.

Para finalizar se anexa un glosario con los términos empleados en esta investigación para facilitar la comprensión y despegar ciertas dudas con los términos empleados.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	III
CAPITULO I. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1 Problema de investigación	3
1.1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.1.2 Formulación del problema.....	5
1.1.3 Justificación.....	6
1.2 Delimitación de objetivos	9
1.2.1 Objetivo general	9
1.2.2 Objetivos específicos	9
1.3 Formulación de hipótesis	10
1.3.1 Emulación de hipótesis	10
1.3.2 Determinación de las variables	10
1.3.3 Operacionalización de las variables	11
1.4 Diseño de la prueba	13
1.4.1 Investigación documental	14
1.4.2 Investigación de campo	15
1.4.2.1 Delimitación del universo	16
1.4.2.2 Selección de la muestra	17
1.4.2.3 Instrumentación de la prueba	18
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO	23
2.1 Empresa	23
2.2 Antecedentes de las pymes	24
2.3 Pequeña y mediana empresa (pymes)	25
2.3.1 Importancia	28
2.3.2 Ventajas e inconvenientes	28
2.3.3 Características del pequeño y mediano empresario	29
2.3.4 Capacitación	31
2.3.5 Consideraciones en la función típica pyme	32

2.3.6	Las pymes y la situación actual	34
2.4	Definición y funciones de la secretaría de economía	36
2.5	Programas de apoyo	37
2.5.1	Tipos de programas de apoyo	38
2.5.1.1	Asesoría Financiera PyME	38
2.5.1.2	Centros México Emprende	39
2.5.1.3	Centros Pymexporta	40
2.5.1.4	Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional de Garantías)	42
2.5.1.5	Fideicomiso para el Desarrollo de Proveedores y Contratistas Nacionales para la Industria Petrolera Estatal	43
2.5.1.6	Fondo de Innovación Tecnológica	45
2.5.1.7	Programa de Apoyo a Mipymes Siniestradas por Desastres Naturales...46	
2.5.1.8	Programa de Capacitación y Consultoría	47
2.5.1.9	Programa de Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados..47	
2.5.1.10	Programa de Empresas Integradoras	48
2.5.1.11	Programa de Incubadoras	50
2.5.1.12	Programa de Proyectos Productivos	51
2.5.1.13	Programa Nacional de Emprendedores	52
2.5.1.14	Programa Nacional de Empresas Gacela	53
2.5.1.15	Programa Nacional de Microempresas.	54
2.5.1.16	Programa para la Creación de Empleos en Zonas Marginadas	56

CAPÍTULO III. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

3.1	Reporte de resultado	57
3.2	Graficas e interpretación de resultados	68
3.3	Análisis de resultados	84

CONCLUSIONES	90
---------------------------	----

GLOSARIO	94
-----------------------	----

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO I. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de investigación

1.1.1 Planteamiento del problema

En México, las Mipymes constituyen el 90% de las empresas, el 42% del empleo, y contribuyen con un 23% del PIB. De las cuales las microempresas representan el 95 por ciento del total de las empresas y el 40 por ciento del empleo en el país; además, producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), del universo de unidades económicas en México: a) el 95.2% son microempresas, b) generan el 45.6% del empleo, y c) contribuyen con 15% del valor agregado de la economía. Están definidas por el número de empleados con los que cuenta la empresa. Así como las pequeñas empresas representan más del 3 por ciento del total de las empresas y casi el 15 por ciento del empleo en el país, asimismo producen más del 14 por ciento del Producto Interno Bruto. Finalmente las medianas empresas Representan casi el 1 por ciento de las empresas del país y casi el 17 por ciento del empleo; además generan más del 22 por ciento del Producto Interno Bruto. ¹

En Veracruz las pymes constituyen un sector productivo muy importante, razón por la cual es necesario pensar en nuevas opciones de capacitación que les puedan permitir elevar su competitividad en beneficio del desarrollo económico y social del Estado.

¹Sistema de Información Empresarial Mexicano (2006). Estadísticas. Consultado en (02/01/2007) en <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/estadisticas/estadotamano.asp?gpo=1>

De acuerdo a los datos mencionados podemos constatar la importancia de las pequeñas y medianas empresas siendo estas un parte fundamental de la economía del país Las principales razones de su existencia son:

- Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan a productos más estandarizados.
- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.
- Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas.

El acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

La secretaria de economía utiliza el diseño, fomento y promoción de programas y herramientas para crear, consolidar y desarrollar a las pequeñas y medianas empresas.

En los últimos tiempos, quizá por las restricciones crediticias existentes, las entidades financieras no se han destacado precisamente por desarrollar técnicas de evaluación de riesgo crediticio, adecuadas y la medida de las PYMES. Por lo tanto su nivel de entrenamiento es escaso.

Las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo recurren a bancos los cuales cobran altas tasas de intereses y esto en lugar de ser un apoyo se convierte en una carga más, en ocasiones sino se obtienen los resultados esperados la empresa se ve en la necesidad de utilizar los ganancias para pagar los intereses de los préstamos bancarios, debido a la escasa promoción por parte del gobierno acerca de los programas de apoyo a las PYMES y al desconocimiento de los programas de apoyo

por parte de los microempresarios por eso es importante que las pymes conozcan y estén enterados acerca de los programas de financiamiento ofrecidos por el gobierno y no solo recurran a los bancos por prestamos crediticios que en demasiadas ocasiones si la empresa no asume adecuadamente y controla la deuda es el inicio de otro gran problema para las pymes y en lugar de crecer y desarrollarse llegan a quedarse estancadas debido al mal manejo de la deuda.

1.1.2 Formulación del problema

Por lo anterior el interés de esta investigación es determinar ¿Cuáles son las causas principales de la falta de la utilización de los apoyos financieros, tecnológicos y de capacitación de la Secretaria de Economía por parte de los empresarios en la localidad de Coatzacoalcos que benefician al crecimiento y desarrollo de las PyMES?

El empresario de las PYMES necesita dar respuesta a los cambios permanentes de la economía globalizada en la que actualmente contiene, ante esta situación se debe estar consciente del crecimiento y desarrollo que debe llevar una pyme, como anteriormente se mencionó el acceso a los créditos por parte del sector privado es muy limitado convirtiéndose en una barrera que restringe el crecimiento y desarrollo de las pymes debido a esta situación los microempresarios dejan atrás la idea de un financiamiento para su empresa y siguen sin poder crecer por eso antes de recurrir a un financiamiento por parte del sector privado es vital considerar los programas de apoyo ofrecidos por el gobierno mismo que el gobierno los ofrece pero por desconocimiento de estas y principalmente falta de promoción de estos programas en la actualidad pocos microempresarios conocen acerca de estos programas ante esta situación enfocaremos nuestra investigación.

1.1.3 Justificación

Uno de los factores determinantes en el éxito de cualquier empresa son las estrategias competitivas, en este contexto todas las estrategias empleadas para el crecimiento y desarrollo de las empresas son esenciales, para el logro y cumplimiento de dichos objetivos es preciso contar con estrategias bien definidas, planeadas, estructuradas y sobretodo financiarlas correctamente, considerando el papel que juega la empresa en su desarrollo y consolidación tanto a nivel local, como nacional está marcado por su capacidad de ser productivo y competitivo y principalmente su deseo de expandir las fronteras del mercado así como la amplia cartera de clientes.

Desafortunadamente el contexto económico que se presenta en la actualidad resulta ser un obstáculo inherente a este desarrollo, por lo tanto en situaciones económicas adversas como estas así como en el contexto de crecimiento nacional los programas de apoyo a las pymes tanto del sector privado como público funge un rol sustancial ya no solo en la consolidación de la empresa sino para la supervivencia de las mismas, es de suma importancia que las estrategias emprendidas por los microempresarios como parte de su crecimiento y desarrollo se lleven a cabo y no sean limitadas por falta recursos principalmente el financiero, en la actualidad existe demasiada competencia entre estas empresas y la constante innovación son retos que deben asumir para sobresalir en el mercado que constantemente está cambiando y exige innovación, cuando una pequeña o mediana empresa decide aventurarse hacia nuevas fronteras con el propósito de ampliar su mercado que a veces suelen ser inciertos o agresivos , diversificarse, aumentar la productividad y atraer clientes para aumentar ganancias o por el motivo que mueva a la empresa a diseñar estrategias competitivas todo esto merece un esfuerzo y principalmente una

gran inversión de capital pero que pasa cuando el microempresario decide poner en marcha estas estrategias se encuentra ante un nuevo reto encontrar ¿cómo financiarse? Es aquí en donde se asume el riesgo y debe tomarse la mejor decisión que afectara el rumbo de empresa.

En la mayoría de los casos los microempresarios desconocen por completo que existen programas por parte del gobierno que apoyan a financiarse a las pymes y deciden optar programas por el financiamiento del sector privado como son los bancos, casas de préstamos, arrendadoras, etc. sin antes analizar y explorar otras opciones. Esta forma de financiamiento si la empresa no evalúa y analiza los riesgos de contraer un préstamo así como su capacidad de pago el financiamiento lejos de ser una inversión para la empresa se convierte en una deuda más para la misma por una mala decisión. La obtención de un buen financiamiento rápido, seguro y eficaz puede ser la clave del éxito de una estrategia competitiva pero la falta de este puede convertirse en un obstáculo para el desarrollo y consolidación de la empresa.

Aterrizando en este contexto los recursos con los que cuentan las pequeñas y medianas empresas para poner en marchas las estrategias competitivas como parte de su crecimiento y desarrollo son los programas de apoyo que brindan las instituciones privadas y públicas en pro del desarrollo de las pymes. El apoyo del gobierno y las instituciones privadas resulta ser un pilar importante en la sustentabilidad y fortalecimiento de las estrategias emprendidas por las pymes, sin estos apoyos probablemente las empresas sufrirían demasiado al acceder a financiamientos y quedarían limitadas sin capital para invertir y poder crecer y consolidarse como empresa, lo cual sería un problema no solo de la empresa sino también de la economía nacional pues recordemos que las pymes son la base de la economía del país, es indispensable que las pequeñas y medianas empresas conozcan, y aprovechen positivamente estos recursos que están a su alcance y decidan arriesgarse para consolidarse.

Dentro de los programas de apoyo por parte del sector público están los programas para el desarrollo tecnológico e invocación, programas de capacitación y consultoría, programas en apoyo al acceso financiero, programas de apoyo de acceso a

información especializada y promoción, modernización de pymes dirigidas por mujeres, programas nacional de empresas gacelas, programas en apoyo a la internalización de las pymes, programas nacional de empresas tractoras, programa integral de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, NAFINSA, Banca nacional, Banxico, entre otros programas que existen, la lista es larga y muy pocos microempresarios de la localidad de Coatzacoalcos específicamente están enterados que existen estos programas que pueden ser la llave del éxito para su empresa y por la falta de información y difusión estos programas no son aprovechados como una oportunidad de mejora para las pymes y sobre todo para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Por tal motivo se propone como posible solución una guía manual para acceder fácilmente a los programas de apoyo ofrecidos por el gobierno para el fortalecimiento y desarrollo de las pymes, de esta manera se propone dar mayor difusión a los programas en beneficio de los microempresarios, con el objetivo aprovechar estos programas, una vez que los microempresarios estén enterados de estos programas logren acceder de forma rápida y fácil a estos programas teniendo una guía que los lleve de la mano a encontrar el mejor programa que se adecue a las necesidades de su empresa, teniendo en cuenta que las empresas son distintas y cada una tiene una situación diferente atendiendo a esta necesidad surge la idea de crear una guía manual para acceder a los programas del gobierno se decidió que sea manual considerando que en la población de Coatzacoalcos existen negocios pequeños que tendrán mayor acceso a una guía manual que una guía electrónica atendiendo a esto la guía manual de acceso a los programas será una herramienta de apoyo a los microempresarios para dar inicio a la consolidación y crecimiento de las pymes.

1.2 Delimitación de los objetivos

1.2.1 Objetivo general

- ✚ Identificar las causas principales de la falta de la utilización de los apoyos financieros, tecnológicos y de capacitación de la Secretaria de Economía por parte de los empresarios en la localidad de Coatzacoalcos que benefician al crecimiento y desarrollo de las pymes.

1.2.2 Objetivo específicos

- ✚ Analizar la fundamentación teórica respecto a los apoyos financieros ofrecidos por el gobierno en beneficio a las Mipymes.
- ✚ Diseñar un instrumento de recolección de datos que permita evaluar y analizar la situación de los programas de apoyo gubernamentales respecto a las Mipymes en Coatzacoalcos.
- ✚ Diseñar una guía manual para facilitar el acceso a los programas de apoyo gubernamentales en pro de las Mipymes.

1.3 Formulación de hipótesis

1.3.1 Emulación de hipótesis

“La falta de difusión y promoción de los programas de apoyo financiero, tecnológico y de capacitación de la Secretaria de Economía, genera la falta de innovación, creación y desarrollo de las Mypimes.”

1.3.2 Determinación de las variables

A continuación se presenta la clasificación de las variables detectadas en la hipótesis, estas mismas serán de apoyo para formulas preguntas que integran nuestro cuestionario como instrumento de evaluación.

Clasificación de las Variables	
Independientes	Dependientes
Difusión	Innovación
Promoción	Creación
Programas de apoyo: <ul style="list-style-type: none"> ○ Financieros ○ Tecnológicos ○ Capacitación 	Desarrollo

1.3.3 Operacionalización de las variables

Una vez identificadas y clasificadas nuestras variables, el siguiente paso es determinar el indicador para cada variable, estos indicadores permitirán elaborar cada una de las preguntas para nuestro instrumento y nos determinará mediante los resultados los datos que deseamos obtener para comprobar nuestra hipótesis planteada anteriormente.

VARIABLES INDEPENDIENTES	
Variable	Indicador
Difusión	<ul style="list-style-type: none"> ○ Nivel de participación ○ Índice de entrega de apoyo

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Índice de crecimiento de las Mipymes
Promoción	<ul style="list-style-type: none"> ○ Frecuencia de uso ○ Vías de acceso ○ Eficacia de la publicidad ○ Impacto
Programas de apoyo financiero, Tecnológicos y de capacitación	<ul style="list-style-type: none"> ○ Requisitos ○ Tipo de empresa dirigido ○ Monto que otorga ○ Procedimientos ○ Restricciones ○ Instituciones

VARIABLES DEPENDIENTES

Variable	Indicador
Innovación	<ul style="list-style-type: none"> ○ Incremento de ingresos por nuevos productos ○ Nivel de satisfacción de clientes ○ Número de nuevos productos y servicios ○ Incremento de beneficios por nuevos productos y servicios
Creación	<ul style="list-style-type: none"> ○ Capital disponible ○ Recursos materiales y financieros disponibles ○ Apoyos recibidos

Desarrollo

- Incremento de ventas
- Incremento de la mano de obra
- Nivel de crecimiento

1.4 Diseño de la prueba

La Investigación es un proceso que, mediante la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna (digna de fe y crédito), para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento.

Para obtener algún resultado de manera clara y precisa es necesario aplicar algún tipo de investigación, la investigación está muy ligada a los seres humanos, esta posee una serie de pasos para lograr el objetivo planteado o para llegar a la información solicitada. La investigación tiene como base el método científico y este es el método de estudio sistemático de la naturaleza que incluye las técnicas de observación, reglas para el razonamiento y la predicción, ideas sobre la experimentación planificada y los modos de comunicar los resultados experimentales y teóricos.

Además, la investigación posee una serie de características que ayudan al investigador a regirse de manera eficaz en la misma. La investigación es tan compacta que posee formas, elementos, procesos, diferentes tipos, entre otros.

La investigación es fundamental para el estudiante y para el profesional, esta forma parte del camino profesional antes, durante y después de lograr la profesión; ella nos acompaña desde el principio de los estudios y la vida misma. Para todo tipo de investigación hay un proceso y unos objetivos precisos.

La investigación nos ayuda a mejorar el estudio porque nos permite establecer contacto con la realidad a fin de que la conozcamos mejor, la finalidad de esta radica en formular nuevas teorías o modificar las existentes, en incrementar los conocimientos; es el modo de llegar a elaborar teorías.

La actividad investigadora se conduce eficazmente mediante una serie de elementos que hacen accesible el objeto al conocimiento y de cuya sabia elección y aplicación va a depender en gran medida el éxito del trabajo investigador.

Si una investigación involucra problemas tanto teóricos como prácticos, recibe el nombre de mixta. En realidad, un gran número de investigaciones participa de la naturaleza de las investigaciones básicas y de las aplicadas.

1.4.1 Investigación documental

Este tipo de investigación es la que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación encontramos la investigación bibliográfica, la hemerográfica y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en

documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes, etcétera.

En el caso particular de esta investigación las fuentes escritas consultadas se detallan en la sección de bibliografía. Cabe mencionar que el sustento teorico-metodologico necesito la consulta de material ya publicado por diversos autores especialistas en el tema.

1.4.2 Investigación de campo

Este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. Como es compatible desarrollar este tipo de investigación junto a la investigación de carácter documental, se recomienda que primero se consulten las fuentes de la de carácter documental, a fin de evitar una duplicidad de trabajos.

Investigación experimental: Recibe este nombre la investigación que obtiene su información de la actividad intencional realizada por el investigador y que se encuentra dirigida a modificar la realidad con el propósito de crear el fenómeno mismo que se indaga, y así poder observarlo.

De esta manera, se apoyó y complemento la investigación diseñando un instrumento de recolección de datos, mediante una encuesta aplicada a la muestra determinada

Por el nivel de conocimientos que se adquieren, al investigación se clasifica en: exploratoria, descriptiva o explicativa. De esta manera se determina que la investigación desarrollada acorde a las características del resultado de la misma corresponde a:

Investigación exploratoria: Recibe este nombre la investigación que se realiza con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior.

Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplifica abrir líneas de investigación y proceder a su consecuente comprobación.

1.4.2.1 Delimitación del universo

Aunque las micro, pequeñas y medianas empresas afrontaron las consecuencias en la baja de sus ventas con el paso de las últimas contingencias y el comportamiento de mercado interno, siguen siendo el principal soporte de la economía en Coahuila de Zaragoza.

La secretaria de Desarrollo Económico, Milene Chagra Nacif, comentó que principalmente aquellas empresas que venden productos fuera del rango de artículos de primera necesidad, fueron los que resintieron las ventas bajas, aunado a los daños en las vías de comunicación que retrasaron la llegada de los productos.

Pero de enero a septiembre, Coahuila de Zaragoza ha conseguido avances importantes en la instalación y manejo de las llamadas Mipymes, acumulando un registro de 300 empresas de este tipo, la mayoría en operación o bien en proceso de construcción. La mayoría son del tipo de alimentos, bebidas y entretenimiento que abarcan poco más el 23 por ciento de los negocios instalados, seguido de abarrotes, empeños y remates, farmacias y tiendas naturistas, educación, capacitación y comercio al por menor.

De los 300 negocios, el 89 por ciento representa las microempresas, ocho por ciento pequeñas empresas y el tres restante a las empresas medianas. En conjunto, aterrizaron un monto de inversión estimado en 96 millones de pesos, generando 983 empleos indirectos y mil 106 empleos directos que suman dos mil 89 nuevas fuentes de empleo.

Estos datos fueron tomados del siguiente sitio de internet www.lapolitica.com.mx/?p=79856. Publicado el 13 de octubre del 2010.

Para contar con datos más actualizados del 2012 se realizó una extrapolación por lo que se determinó tomar como nuestro universo 400 MyPimes en base a estos datos realizamos la determinación de la muestra para aplicar nuestro instrumento de evaluación.

1.4.2.2 Selección de la muestra

Datos:

$$Z = 80\% = 1.28 \quad p = 0.50$$

$$e = 20\% \quad q = 0.50$$

$$N = 400 \quad n = X$$

Formula

$$N = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{N \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Sustitución

$$n = \frac{1.28^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50 \cdot 400}{400 \cdot 0.20^2 + 1.28^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}$$

Tamaño de la muestra

N= 10

Se tomó una muestra de 20 Micro, pequeñas y medianas empresas de Coatzacoalcos, se seleccionaron diversos puntos estratégicos de la ciudad para la aplicación de la encuesta, encuestando negocios como tiendas de abarrotes, boutique, papelerías, ciber-café, mueblerías, tortillerías, restaurantes, entre otros negocios, los resultados se muestran a continuación.

1.4.2.3 Instrumentación de la prueba

El instrumento que se diseñó y aplico para la recolección de datos, quedo estructurado de la siguiente forma.



UNIVERSIDAD DE SOTAVENTO A.C.



Buenas Tardes la presente encuesta tiene por objetivo evaluar y analizar la situación de los programas de apoyo gubernamentales respecto a las Mipymes en Coatzacoalcos.

- I. Esta encuesta consta de 16 preguntas.
- II. Lea atentamente cada una de ellas, revise todas las opciones, y elija la alternativa que más lo (a) identifique.
- III. Si se equivoca o desea corregir su respuesta, marque con una cruz la alternativa que desea eliminar y seleccione la nueva opción.
- IV. No es necesario incluir su nombre en la presente encuesta, sólo complete los datos solicitados más adelante.

Giro de la empresa _____ **Ingreso anual promedio percibidos** _____

Años en el mercado _____ **No. De personal empleado** _____

INSTRUCCIÓN I.- Marque con una X la respuesta que más lo identifique.

1.- ¿Conoce cuáles son los programas de apoyo financiero, tecnológicos y de capacitación?

Sí _____ No _____

2.- En caso de ser afirmativo. Tiene conocimiento acerca de los requisitos, montos que otorgan, las instituciones.

Sí _____ No _____

3.- ¿Ha otorgado capacitación a sus empleados?

a) Si _____ b) No _____

4.- ¿Utiliza las TIC'S (Facebook, twitter, pagina web, etc.) como medio de publicidad?

a) Si _____ b) No _____

INSTRUCCIÓN II.- Subraye la respuesta que defina su situación según sea el caso.

5.- ¿Ha escuchado o visto algún comercial, anuncio, etc., referente a los programas de apoyo de la Secretaria de Economía?

a) Siempre b) Casi siempre c) Regularmente d) Casi nunca e) Nunca

6.- ¿Alguna vez ha recurrido a los programas de apoyo de la S.E para financiarse?

a) Siempre b) Casi siempre c) Regularmente d) Casi nunca e) Nunca

7.- Actualmente ¿Con qué frecuencia ha lanzado al mercado nuevos productos y/o servicios?

a) Siempre b) Casi siempre c) Regularmente d) Casi nunca e) Nunca

8.- ¿Sus clientes se encuentran satisfechos con los productos y/o servicios que ofrece?

a) Siempre b) Casi siempre c) Regularmente d) Casi nunca e) Nunca

9.- ¿Al implementar nuevos productos y/o servicios en su mercado sus ventas e ingresos representan un aumento?

a) Siempre b) Casi siempre c) Regularmente d) Casi nunca e) Nunca

10.- ¿Hace cuánto tiempo ha cambiado y modernizado maquinaria y equipo así como remodelado sus instalaciones?

- a) Hace 1 año b) Hace más de 3 años c) Hace más de 5 años
- d) Hace más de 7 años e) Hace más de 10 años

11.- ¿El crecimiento de su clientela en los últimos años ha sido?

- a) En aumento b) Igual c) Disminuye

INSTRUCCIÓN III.- Marque con una X solo una opción.

12.-Cual es regularmente su forma de obtener financiamiento para invertir en el negocio.

- a) Utilidades ___ b) Préstamo hipotecario ___ c) Crédito hipotecario ___ d) Ahorro ___

13.- De la siguiente lista marque, cual es el motivo que le impide desarrollar nuevos proyectos, ideas, etc.

- a) Falta de dinero _____ b) Miedo al fracaso _____
- c) Seguridad del modo actual ___ d) Exceso de requisitos para otorgar crédito _____
- e) Exceso de requisitos legales y administrativos para aperturar un nuevo negocio_____

14.- ¿Cuál requisito o documentación le resulta difícil de evidenciar

- a) Aval ___ b) Historial crediticio ___ c) Monto mínimo de ingresos anuales _____

15.- Considera que los requisitos y documentación que exige una institución financiera para otorgar crédito facilita el otorgamiento del crédito o préstamo.

- a) Totalmente en desacuerdo b) En desacuerdo c) De acuerdo d) Totalmente de acuerdo

16.-¿Qué tipo de apoyo de los programas del gobierno le resulta más atractivo y dispuesto a utilizar?

- a) Programas para el desarrollo tecnológico e invocación _____
- b) Programas de capacitación y consultoría _____
- c) Programas en apoyo al acceso financiero _____
- d) Programas de apoyo de acceso a información especializada y promoción _____
- e) Programa integral de apoyo a las pequeñas y medianas empresas _____

CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Empresa

En un sentido general, la *empresa* es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la *definición de empresa* para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen.

Definición de Empresa, *Según Diversos Autores:*

- Ricardo Romero, autor del libro "Marketing", define la empresa como "el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela".^[2]
- Julio García y Cristóbal Casanueva, autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados".^[3]

^[2]En *Marketing*, Romero Ricardo, pag.9, Editora Palmir E.I.R.L.

^[3]En P. d. Empresarial, *García del Junco Julio y Casanueva Rocha Cristóbal* (Pág. 3.). Mc Graw Hill, .Romero, R. *Marketing*. Editora Palmir E.I.R.L.

2.2 Antecedentes de las pymes

Actualmente el entorno globalizado de las *PYMES* genera nuevas oportunidades, pero también presenta amenazas por su contundente competencia, condiciones de financiamiento, exigencias de calidad y por el permanente cambio en los comportamientos de los mercados que conlleva, naturalmente, a una necesidad de mejorar la eficiencia y calidad de los productos y servicios. En este contexto resulta vital la competitividad de la empresa, determinada por un complejo conjunto de factores. Dentro de estos factores se considera la capacitación, que es un protagonista en el cual se debe invertir con el objeto de lograr un desarrollo local. Se entiende como desarrollo local lo que menciona Llorenz (2002) de Enríquez:

“De este modo la nueva concepción del desarrollo local puede definirse de la forma siguiente: El desarrollo local es un complejo proceso de concertación entre los agentes —sectores y fuerzas— que interactúan dentro de los límites de un territorio determinado con el propósito de impulsar un proyecto común que combine la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial con el fin de elevar la calidad de vida y el bienestar de cada familia y ciudadano que viven en ese territorio o localidad.”

Cabe hacer mención lo que D’Antoni (2006) afirma como uno de los factores para lograr elevar la competitividad de las empresas:

“Crecimiento del conocimiento: la tecnología y el desarrollo de información intrínsecamente se ligan, pero el desarrollo se debe definir en los términos del conocimiento y de las aplicaciones humanas a los cuales puede ser puesto: la abundancia y el bienestar

de una sociedad son determinados por su capacidad de entrenar y de educar a su gente para compartir en la generación y la aplicación de conocimiento en todas las esferas de la vida.”

Por beneficios como aprender-enseñar, investigar y difundir el conocimiento, las habilidades y actitudes, los ambientes virtuales para la capacitación pueden representar una ventaja para los empresarios de las *PYMES*. Además se considera que estos ambientes virtuales son necesarias e indispensables para estar a la vanguardia y preparados para cubrir un gran número de necesidades de este sector económico.

Es necesario mencionar como estudios antecedentes:

- El desarrollado por Vicente Donato y otros (2003). “Propuesta metodológica para un observatorio latinoamericano de la pequeña y mediana empresa” Resultados de la prueba piloto Argentina – México.
- María Antonia Gallart (2008) “Competencias, productividad y crecimiento del empleo”.
- Félix Mitnik (2006). Políticas y programas de capacitación para pequeñas empresas. Un análisis multidisciplinar desde la teoría y la experiencia Montevideo: CINTERFOR/OIT, 2006.
- Pieck, Enrique. (2003) La oferta de formación para el trabajo en México. Banco Mundial.

2.3 Pequeña y mediana empresa (pymes)

La pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo PYME, lexicalizado como pyme) es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Usualmente se ha visto también el término MiPyME (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.

Las *PYMES* constituyen una parte importante de la economía nacional de los países desarrollados, por lo que en las últimas décadas los gobiernos han reconocido su relevancia. De acuerdo a Vanderberg (2008) las *PYMES* “Contribuyen de manera significativa al empleo y la producción, son proveedores fundamentales de bienes y servicios a las grandes empresas y pueden efectuar una aportación primordial a las exportaciones”.

De acuerdo a un diagnóstico realizado por el BID (2003) las causas de la falta de competitividad de las *PYMES* en Latinoamérica son las siguientes:

- Elevada inestabilidad macroeconómica
- La escasez de recursos financieros y las dificultades de acceso al crédito
- Las deficiencias en el capital humano que se reflejan en el lento crecimiento de la educación
- La falta de acceso a infraestructura adecuada, la cual es un obstáculo para el desarrollo de las actividades productivas y para el crecimiento de las empresas.
- Las deficiencias de las instituciones públicas

Ante este análisis se proponen metas para mejorar la competitividad entre las que se encuentra la que da soporte a este proyecto de investigación, el mejoramiento del capital humano; esto entre otros aspectos con la promoción de mecanismos de formación y capacitación de empresarios y de trabajadores para el fortalecimiento de *PYMES*. Actualmente existen en México 170,100 pequeñas y medianas empresas.

De acuerdo al Reporte de Competitividad Global 2007-2008 los Estados Unidos ocupan la cima de la clasificación jerárquica. Suiza está en segunda posición seguida por Dinamarca, Suecia, Alemania, Finlandia y Singapur, respectivamente. México aparece en la posición número 52 de la clasificación.

Para dar un panorama global del sector de las *PYMES* y dada la importancia del intercambio de información en este sector para impulsar su desarrollo, se describe brevemente a las *PYMES* en la Unión Europea, 11 países de América Latina y México.

De acuerdo a la Secretaría de Economía en México la Clasificación de las empresas es la siguiente:

Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0 – 10	0 – 10	0 – 10
Pequeña	11 – 50	11 – 30	11 – 50
Mediana	51 – 250	31 – 100	51 – 100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

En Veracruz la población económicamente activa ocupada (14 años o más) es de 2'824,805 al trimestre enero marzo de 2007, de los cuales 184,061 son empleadores. Veracruz de acuerdo al Observatorio PYME MEXICO (2003:16) ocupa el cuarto lugar de los Estados de la República en donde se concentran el 6.2% de las *PYMES*.

2.3.1 Importancia

Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Los países de la OCDE suelen tener entre el 70% y el 90% de los empleados en este grupo de empresas.² Las principales razones de su existencia son:

- Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados.
- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.
- Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas.

2.3.2 Ventajas e inconvenientes

La mayor ventaja de una pyme es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa, con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. Sin embargo el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

- **Financiación.** Las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo. Para solucionar esto se recurren a las SGR y capital riesgo.
- **Empleo.** Son empresas con mucha rigidez laboral y que tiene dificultades para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para éstas.
- **Tecnología.** Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con universidades o con otras empresas.
- **Acceso a mercados internacionales.** El menor tamaño complica su entrada en otros mercados. Desde las instituciones públicas se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países.

2.3.3 Características del pequeño y mediano empresario

Podemos resumir el conjunto de funciones del empresario en sólo dos, siguiendo un punto de vista general: dirigir el esfuerzo humano hacia el logro de los objetivos de la empresa y lograr armonizar los objetivos personales con los objetivos globales de la empresa. Esta doble labor del empresario nos permite relacionarlo con el concepto de liderazgo. Efectivamente, para desarrollar con éxito las funciones expuestas se requieren grandes dosis de liderazgo, lo cual se consigue aprovechando tanto las

propias características o atributos personales del directivo (inteligencia, confianza, capacidad, iniciativa, etc.) como las circunstancias o situaciones en las que dan dichas relaciones.

Considerando al empresario como líder, es importante analizar también las capacidades o cualidades que éste ha de poseer. En este sentido queremos destacar las siguientes:

- Capacidad técnica: conocimiento y dominio de algún tipo de actividad específica. Es la condición previa y exige una determinada formación y posterior reciclaje.
- Capacidad humana: trabajar con eficacia dentro de un grupo humano. Se requiere comprensión y comunicación.
- Capacidad intelectual: visión global de la empresa, analizando las relaciones entre áreas y las relaciones de la empresa con su entorno.

Teniendo en cuenta tanto las funciones a desempeñar, podemos citar como rasgos comunes al empresario los siguientes:

- ✓ Capacidad innovadora y decisoria
- ✓ Visión global y visión de futuro
- ✓ Capacidad para desarrollar iniciativas
- ✓ Capacidad de influencia o liderazgo
- ✓ Capacidad de control
- ✓ Capacidad de crítica y reflexión, aprendiendo de la experiencia.
- ✓ Capacidad de formación continuada

A menudo el empresario surge ante una situación desfavorable o negativa, tal como plantea la teoría de la marginación aplicada a la empresa, tal como plantea la teoría de la marginación aplicada a la empresa, como puede ser el propio caso del empresario cooperativista.

Por todo ellos podemos plantear como rasgos, tanto positivos como negativos, del empresario social los siguientes. En primer lugar, aquellas cualidades que agrupamos como cualidades técnicas (conocimientos, experiencia, control y formación) representan un serio obstáculo en la labor directiva de las empresas, dado su escaso desarrollo. Sin embargo, las cualidades humanas (influencia, participación, equipo y comunicación) son significativas en el carácter personal del empresario.

2.3.4 Capacitación

Dos temas importantes en México y en la región de estudio son la cultura y la educación; el contexto cultural en el mundo actualmente se rige por los avances tecnológicos como la telemática, informática, redes, inmensas fuentes de información, dinero electrónico, etc.

La administración de las *PYMES* en la actualidad en México es muy complicada, para los empresarios implica enfrentar esta complejidad como personas capaces y flexibles para gobernar organismos inteligentes, con una actitud de aprendizaje del entorno al que deben de responder. Ante esta situación la educación es una constante de vida.

A la fecha es ampliamente admitida la relación que existe entre una fuerza de trabajo competente y el nivel de competitividad y productividad de un país; declaración que se confirma con el diagnóstico nacional sobre educación y formación que sustentan los proyectos de transformación de la educación en México. (BID)

Es necesario que en México se reconozca la importancia del capital humano como fuente de diferenciación y competitividad. El generar opciones que propicien los

procesos de capacitación para la innovación y el aprendizaje continuo es preponderante actualmente para las organizaciones y en especial para las *PYMES*.

De acuerdo con Mia (2008) en el Reporte de Competitividad Global (2007-2008) existen 12 pilares que soportan el proceso de desarrollo de los países, éste progresa de acuerdo al modelo propuesto por el Foro Económico Mundial en tres etapas:

1. Requisitos básicos: Las empresas compiten sobre precios, aprovechando los factores de producción baratos (a su alcance).
2. Reforzadores de eficiencia: Prácticas de producción eficientes para aumentar la productividad.
3. Factores de innovación y eficiencia: Las economías necesitan generar productos innovadores, utilizando métodos de producción sofisticados (incluso aprovechando plenamente las Tecnologías de Información y Comunicaciones -TIC)

Dentro de los reforzadores de eficiencia en el primer punto encontramos a la Educación Superior y la capacitación, México aparece en el lugar 72 de 130 con 3.8 puntos de 7. De igual manera la posición de México en los factores de innovación es en el lugar 60 con sólo 3.7 de 7 puntos. Con esto se puede inferir la necesidad de reforzar la Educación Superior y la capacitación en México.

2.3.5 Consideraciones de la función en la típica pyme

Las PyMES se caracterizan por tener un acceso limitado a los recursos en general; por eso normalmente montan su organización entorno a un recurso clave (generalmente, el dueño y gerente, con todas sus limitaciones hasta y hasta sus excentricidades). En este sentido queremos enfatizar que una de las ventajas de este tipo de empresas radica en la existencia de pocos niveles y concentración de funciones, muchas veces disimiles o no relacionadas.

En una PyME, generalmente el tiempo no cuenta y manda la tarea. De la misma manera, existe una especie de jerarquía de funciones donde, por imperio de la escases endémica de fondos, el primer lugar lo ocupa la cobranza, luego, ventas, en función de ambas producción y, cuando queda algún tiempo disponible, los aspectos administrativos, contables y fiscales. Para planificación, desarrollo, promoción y capacitación suele no quedar tiempo; cuando se reconoce su importancia y necesidad, se asumen como tareas pendientes a emprender en algún momento futuro por demás impreciso.

A diferencia de las grandes organizaciones, en éstas impera la confusión de roles, y muchas veces no selecciona apropiadamente que es prioritario y que no. No existe una coordinación adecuada y mucho menos un criterio parecido a la dirección por objetivos.

Los limitados recursos de las pequeñas y medianas empresas, y su relativa incapacidad de producir impactos de significación en el medio que actúa, hacen que los distintos factores concernientes al contexto inmediato a la propia empresa influyan directamente en el proceso de la toma de decisiones. Por eso, normalmente se considera que los gerentes de estas organizaciones deben desarrollar aptitudes especiales para determinar:

- a) Qué tipo de decisiones entrañan mayor riesgo;
- b) Si las decisiones erróneas pueden ser fácilmente corregidas;
- c) Cuales decisiones conviene diferir en razón del alto riesgo inherente a la toma de decisiones en estas empresas. Debido a ello, G.E TIBBITS dice que el proceso de la adaptación de decisiones en una PyME pasa por:
 - 1. La identificación de las causas determinantes de éxitos anteriores y usarlos de guías para decisiones futuras.
 - 2. La necesidad de dedicar gran parte de su tiempo a estudiar el mercado y el medio.

3. El uso de soluciones informales cuando un problema es demasiado complejo para analizarlo con actitud lógica.
4. La toma de decisiones se hace con análisis previos menos detallados que los que se harían en una gran empresa en situaciones similares.

En las PyMEs, se considera casi superfluo dedicar esfuerzos a tareas que no sean las arribas indicadas como prioritarias (cobranzas, ventas, producción, administración). Cualquier empresa grande, mediana o pequeña está condenada a enfrentar todos los problemas que globalmente se describen como de “comercialización”.

La tiranía del tiempo no impide quien tiene a su cargo la responsabilidad de dirigir una PyME tener una visión de cuanto acontece a su alrededor y cómo afecta a su empresa; tiene una idea de los avances y retrocesos de la competencia, conversa con sus proveedores y clientes; recoge sus inquietudes y opiniones, pero estima que no tiene tiempo ni dinero para dedicarse en serio a esos problemas. Lo urgente lo atrapa supone que habrá un mañana con tiempo suficiente para “organizar las cosas”.

De la descripción de los principales aspectos decisorios en la PyMEs, a los criterios que guían a los gerentes a cargo de adoptarlas, y su particular concepto e intuición acerca del “valor” del tiempo, así como de la importancia capital que distintos autores asignan al conocimiento cabal y específico del mercado y el contexto, surge la importancia que hoy reviste el tema como argumento central del razonamiento de este empresario particular.

2.3.6 Las pymes y la situación actual

Entre nuestro medio, las pequeñas y medianas empresas han sido las más castigadas en cuanto al apoyo crediticio, y quizá las que se encuentran menos asistidas para el desarrollar proyectos a bajo costo, tanto por su tecnología como en el asesoramiento externo recibido, o en la capacitación adecuada a su personal.

En estas empresas caracterizadas por gerenciamientos no profesionalizados- salvo excepciones- se han gestado ideas místicas, en nuestra opinión, respecto de las dificultades de acceder a ciertas fuentes novedosas de financiamiento a costos similares a los de las grandes compañías , tal es el caso de los prestamos obtenidos en el exterior o en entidades locales de primer nivel, de la emisión de obligaciones negociables, o bien la colocación publica de las propias acciones en el mercado de valores, etc.

Ambos conceptos, es decir, el costo del crédito y la posibilidad de “tentar” a inversiones, tienen relación directa con el riesgo que los terceros asignan a colocar su capital en la empresa. La clave estará en minimizar todo lo posible esa tasa de riesgo, impidiendo el encarecimiento innecesario de los préstamos o la falta de interés de los inversores potenciales.

Ahora bien, ese riesgo puede ser real, en cuyo caso el encarecimiento o las dificultades de acceso son legítimas. En otros, por el contrario, es solo aparente, y las complicaciones se sustentan casi exclusivamente en la carencia de una evaluación adecuada y profesional que hasta la fecha no se advierte en nuestro mercado.

En los últimos tiempos, quizá por las restricciones crediticias existentes, las entidades financieras no se han destacado precisamente por desarrollar técnicas de evaluación de riesgo crediticio, adecuadas y la medida de las PYMES. Por lo tanto su nivel de entrenamiento es escaso.

Son empresas caracterizadas-en general- por poseer patrimonios pequeños, pero en muchos casos con respectivas futuras muy tentadoras. Sin embargo, son calificadas con un riesgo superior al que realmente poseen o excluidas de toda posibilidad de asistencia técnica financiera.

Muchos han sido los intentos que se frustraron para brindar atención crediticia razonable a las PYMES. Hasta el presente no se advierten medidas reactivadoras y todos los emprendimientos surgen de iniciativas personales sin que funcione un mercado de capitales que sostenga la inserción de las PYMES en el mundo de los negocios, y su posterior crecimiento.

2.4 Definición y funciones de la secretaría de economía

La Secretaría de Economía de México es la Secretaría de Estado a la que según Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su Artículo 34 le corresponde el despacho de las siguientes funciones:

Funciones

- Formular y conducir, regular y controlar las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal.
- Regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de los bienes y servicios.

- Establecer la política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros, en coordinación con las dependencias competentes.
- Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país.
- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior.
- Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados.
- Establecer la política de precios, y con el auxilio y participación de las autoridades locales, vigilar su estricto cumplimiento, particularmente en lo que se refiere a artículos de consumo y uso popular, y establecer las tarifas para la prestación de aquellos servicios de interés público que considere necesarios, con la exclusión de los precios y tarifas de los bienes y servicios de la Administración Pública Federal; y definir el uso preferente que deba darse a determinadas mercancías.
- Regular, orientar y estimular las medidas de protección al consumidor.
- Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.
- Establecer y vigilar las normas de calidad, pesas y medidas necesarias para la actividad comercial; así como las normas y especificaciones industriales.

2.5 Programas de apoyo

Estos programas de apoyo pueden financiar un alto porcentaje de los costos de los proyectos dependiendo de su relevancia, viabilidad e impacto económico y social, bajo un esquema financiero de fondo perdido o créditos con facilidades superiores a las de la banca comercial.

A continuación se presentan los principales programas de financiamiento que han apoyado numerosos proyectos productivos de empresas:

2.5.1 Tipos de programas de apoyo

2.5.1.1 Asesoría Financiera PyME

Objetivo

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.

Descripción

La Red Nacional de Asesores Financieros surge como una respuesta para romper las barreras que han impedido una vinculación efectiva entre las PyMES 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. Hoy en día el asesor financiero acompaña de principio a fin al empresario durante todo el proceso para obtener un financiamiento, diagnosticando la viabilidad de un crédito para la empresa, seleccionando junto con éste, el producto más adecuado y, finalmente, lo ayuda a identificar el impacto del financiamiento obtenido. Gracias a este programa de asesores financieros, la Secretaría de Economía ha logrado:

- 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.

2.5.1.2 Centros México Emprende

Objetivo

Los Centros México Emprende otorgan servicios y apoyos públicos y/o privados para emprendedores y empresas, de manera integral, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un solo lugar. Dan servicios a las empresas de manera integral a través de consultores empresariales previamente seleccionados y capacitados para este fin.

Servicios

- Asesoría básica de los apoyos y programas existentes a emprendedores y empresas.
- Consultoría empresarial: diagnóstico, plan de mejora y gestión del crédito.
- Vinculación a otros programas de apoyo como MIPYMES, tuempresa.gob.mx, IMPI y SA.
- Formación empresarial presencial y en línea.
- Renta de espacios virtuales y físicos.

Programas

- Aplicación de diagnóstico
- Desarrollo de páginas Web
- Cursos de Harvard “Manage Mentor Plus” (en línea y a través de facilitadores)
- Consultoría empresarial DIES y JIC
- Consultoría financiera
- Talleres de Facturación Electrónica del SAT (gratuito)
- Curso MBA dirigido a empresarios
- Curso en línea de Compras de Gobierno en el sistema COMPRANET

Ubicación

Actualmente se encuentran operando 189 Centros y Módulos en todo el país a través de los organismos empresariales más representativos de cada ciudad: CMIC, CANACINTRA, CONCANACO, COPARMEX, CONCAMIN, CANAME, CANAIVE, AMMJE, CAREINTRA, CAINTRA, AIEM, entre otros.

2.5.1.3 Centros Pymexporta

Los Centros Pymexporta son espacios físicos de atención especializados en comercio exterior, instalados en la República Mexicana para apoyar a que las micros, pequeñas y medianas empresas, se inicien o consoliden en el proceso exportador. En estos centros se conjugan esfuerzos federales, estatales y municipales, así como de los sectores empresariales y educativos, con el objetivo de apoyar a las empresas competitivas que tengan interés en internacionalizar sus productos y/o servicios.

Los Centros Pymexporta funcionan como multiplicadores de los apoyos del Fondo PYME para el desarrollo exportador, otorgando a las empresas servicios de capacitación, consultoría especializada y promoción internacional.

Ventajas y beneficios:

1. Capacitación empresarial en materia de exportación
2. Consultoría empresarial.
3. Elaboración de estudios de mercados.
4. Planes de negocio de exportación.
5. Elaboración de material promocional, Catálogos, folletos, dípticos, trípticos, inserciones en periódicos, promoción en revistas especializadas, desarrollo de páginas web, etc.
6. Giras y misiones internacionales.
7. Encuentros de negocios.
8. Renta de espacios y diseño de stands para ferias internacionales.
9. Guías empresariales.

10. Diseño industrial y gráfico de productos y empaques para el cumplimiento de normas y certificaciones.
11. Envío y manejo de muestras.
12. Renta de espacios para la promoción de productos y servicios.

Los Centros Pymexporta operan con una metodología propia de registro, acompañamiento y gestión de apoyos institucionales de acuerdo con los requerimientos de los empresarios.

De acuerdo con el procedimiento de apoyo, en principio se identifica el potencial de la empresa mediante la aplicación de una Cédula de identificación y un diagnóstico de Oferta Exportable, así como la elaboración de un plan de trabajo para el desarrollo de proyectos de exportación.

En el caso de que la empresa tenga viabilidad de exportar sus productos, se firma una carta compromiso para el desarrollo de cada una de las etapas del proceso de exportación.

Requisitos:

- ✓ Ser persona física o moral constituida legalmente conforme a las leyes mexicanas.
- ✓ Estar clasificada como micro, pequeña o mediana empresa de acuerdo a los criterios de estratificación empresarial del 30 de junio del 2009.
- ✓ Contar con producto competitivo.
- ✓ Tener como objetivo de la empresa el inicio y/o consolidación de sus productos o servicios en el extranjero y/o la diversificación de sus mercados de exportación.
- ✓ Directorio de contactos de los Centros Pymexporta LIGA (<http://www.contactopyme.gob.mx/cpyme/archivos/dgoe/Directoriocontactospymexporta.pdf>).

2.5.1.4 Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional de Garantías)

Este programa ha permitido fortalecer financieramente los esquemas de garantía, mediante la aportación de recursos dirigidos a cubrir el riesgo crediticio, y a la vez ha ayudado para que las instituciones financieras cuenten con una serie de respaldos tangibles que les garantice, en un eventual caso de suspensión de pago, la recuperación total o parcial de la deuda.

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 y en algunos casos carecen de formalidad.

Por ello, anteriormente el sistema financiero, principalmente el bancario, no las consideraba sujetos de crédito, y en otros casos les otorgaba el apoyo financiero con un incremento en la tasa de interés. Sin embargo, la Secretaría de Economía ha instrumentado este programa de “Garantías” que privilegian el acceso al crédito y financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa”.

Los servicios de este programa no se ofrecen de forma directa a las empresas, sino éstas reciben el beneficio de forma indirecta por medio de las instituciones financieras que se ven apoyadas con este programa.

Requisitos

- El interesado deberá presentarse en la sucursal bancaria de su preferencia.
- Contar entre 2 y 3 años de antigüedad como empresa formalmente constituida.
- No estar en situación de quiebra técnica.
- No tener pérdidas fiscales en los últimos 2 años.

- Contar con historial crediticio sano tanto la empresa como el principal accionista.

2.5.1.5 Fideicomiso para el Desarrollo de Proveedores y Contratistas Nacionales para la Industria Petrolera Estatal

El Fideicomiso otorgará apoyos financieros y de asistencia técnica, a través de organismo intermedios, para desarrollar o instrumentar esquemas que permitan el fortalecimiento o integración de las micros, pequeñas y medianas empresas a las cadenas de valor y redes de proveeduría nacional de la industria petrolera estatal.

- Organismos Intermedios: Pueden ser organismos intermedios, las cámaras empresariales, asociaciones civiles, sociedades civiles, sociedades anónimas de capital variable, banca de desarrollo, la financiera rural, organismos públicos descentralizados, órganos desconcentrados, fideicomisos públicos o privados.
- Apoyos Financieros: Son esquemas desarrollados y ofrecidos por la banca comercial integrada principalmente por créditos; garantías de crédito; garantías bursátiles; garantías de desempeño para garantizar líneas de crédito para capital de trabajo; inversiones; contragarantías para el otorgamiento de garantía a intermediarios financieros; aportaciones de capital; créditos subordinados y créditos convertibles, etc. (NAFIN)

- Apoyo de Asistencia Técnica: Se integran por: servicios profesionales y técnicos en materia de asesoramiento, capacitación, consulta, estudios de investigación; asesoría financiera; gestión administrativa; asistencia en materia jurídica, económica, contable, de ingeniería, arquitectónica, de diseño de programas informáticos o de programas socioeconómicas, etc.

Requisitos

Los organismos intermedios (una vez que su documentación jurídica haya sido validada por la SPYME), serán los encargados de solicitarlos al Comité Técnico del Fideicomiso Público para promover el desarrollo de proveedores y contratistas nacionales para la industria petrolera estatal; mismos que se canalizarán a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de apoyos financieros o para la asistencia técnica.

2.5.1.6 Fondo de Innovación Tecnológica

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

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 estar en proceso de inscripción al RENIECYT (Registro Nacional de Instituciones, Empresas Científicas y Tecnológicas) Registrarse en:
<http://www.conacyt.gob.mx/registros/reniecyt/Paginas/default.aspx>

El Fondo de Innovación Tecnológica SE-CONACYT cuenta con 3 modalidades de apoyo, distinguiéndose entre ellas por el enfoque y los montos de ayuda que se proporcionan.

- a. Nuevos y/o mejores productos, procesos, servicios, o materiales con un contenido significativo de innovación.
- b. Creación y consolidación de grupos y/o 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.

2.5.1.7 Programa de Apoyo a Mipymes Siniestradas por Desastres Naturales

Este programa opera en todo el país a través de las delegaciones federales de la Secretaría de Economía; y las empresas afectadas deben localizarse en un municipio declarado como zona de emergencia o desastre natural por la Secretaría de Gobernación.

El objetivo es impulsar la recuperación económica en las zonas afectadas por desastres naturales mediante el otorgamiento de créditos, en condiciones preferenciales y esquemas de apoyo directo para las MIPyMEs que hayan interrumpido actividades por este motivo extraordinario.

Las MIPyMEs siniestradas deberán estar identificadas en el Padrón que realiza el Gobierno de la Entidad Federativa correspondiente en coordinación con las Delegaciones, en el cual se incluirá la estimación de daños y el monto requerido para apoyarlas.

Para tal efecto, la solicitud de apoyo podrá ser presentada por cualquiera de los siguientes:

2. La Entidad Federativa
3. El Ayuntamiento o Municipio declarado como zona de emergencia y/o desastre natural
4. El Organismo Intermedio distinto a los anteriores que cuente con la aprobación del Consejo Directivo

2.5.1.8 Programa de Capacitación y Consultoría

El Programa Nacional de Capacitación y Consultoría es un instrumento que permite a las micro, pequeñas y medianas empresas ser más rentables y productivas, mediante la aplicación de servicios especializados dirigidos a las áreas sustantivas de la empresa donde se tiene detectadas debilidades o áreas de oportunidad, que no les han permitido una diferenciación contra sus competidores.

Este programa ofrece servicios para impulsar la competitividad empresarial a través de la instrumentación y aplicación de acciones de mejora; asimismo sirve para

desarrollar las habilidades de los empresarios en la implementación de mejoras empresariales que hagan más rentables y productivas sus empresas. Este programa incluye la operación de proyectos y programas de capacitación, consultoría y formación de consultores, a nivel nacional, regional y estatal, utilizando como herramienta de apoyo el Fondo Pyme.

2.5.1.9 Programa de Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados

Este programa tiene como objetivo que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), así como los emprendedores, tengan acceso a más y mejores productos de financiamiento adecuados a sus características y necesidades.

Para ello, la Secretaría de Economía, a través del Fondo PYME, apoya la profesionalización y el fortalecimiento de intermediarios financieros especializados (IFES) en MIPYMES, así como a las instancias que tengan por objeto fomentar su desarrollo como canales de financiamiento para este sector.

A través de este Programa se apoyan acciones como consultoría, asistencia técnica, adquisición de sistemas y capacitación a fin de que los IFES cumplan con los estándares requeridos para tener acceso a fuentes de fondeo o desarrollen nuevos productos, con el fin último de que se multiplique el financiamiento a MIPYMES. Se promueve también la incorporación de estos intermediarios a los Programas de Garantías de la Secretaría de Economía, con el propósito de incrementar la oferta de crédito para las empresas.

Estos apoyos están dirigidos a intermediarios que operen productos de financiamiento para MIPYMES como Uniones de Crédito, SOFOMES, SOFOLES, Entidades de Ahorro y Crédito Popular y Entidades de Fomento Estatales.

2.5.1.10 Programa de Empresas Integradoras

La empresa integradora es una forma de organización empresarial que tiene por objeto social prestar servicios especializados a sus socios, sean éstos personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana. Su organización formal constituye una plataforma para el desarrollo y modernización de los empresarios.

El Programa pretende:

- ✓ Elevar el poder de negociación de las micros, pequeñas y medianas empresas en los mercados de proveeduría, comercialización, financieros y tecnológicos, entre otros.
- ✓ Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.
- ✓ Fomentar la especialización de las empresas asociadas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.

Las ventajas de este programa son:

- Eleva la competitividad de las empresas asociadas.
- Crea economías de escala para sus asociados, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.
- Se facilita el acceso a servicios especializados a bajo costo, ya que éstos se pagan de manera común entre los asociados.
- Evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir a nombre y cuenta de sus asociados y de forma común activos fijos, incluso de renovar o innovar la maquinaria y el equipo.
- Propicia la especialización de los asociados en determinados procesos y productos con ventajas comparativas.
- Favorece la concurrencia a mercados más amplios al consolidar la producción de sus asociados.

- Los empresarios se dedican a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados.
- Mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- Esta forma de organización empresarial tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

Apoyos

- Apoyos Fiscales. La empresa integradora puede acogerse al Régimen Simplificado de Tributación por un periodo de 10 años sin límite de ingresos.
- Apoyos Financieros. La Secretaría de Economía a través del Fondo PYME, puede apoyar en las siguientes líneas: capacitación, estudios, proyectos Productivos
- Apoyos a la Exportación. Cuando los socios tienen una vocación exportadora, las empresas integradoras también tienen facilidades para acceder a programas para la promoción de las exportaciones.

Requisitos:

- Proyecto de acta constitutiva conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y al Artículo 4o. del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995
- Proyecto de factibilidad económica - financiera que sustente la integración.

2.5.1.11 Programa de Incubadoras

Red de incubadoras a nivel nacional que asesoran y acompañan a los emprendedores en la elaboración de su Plan de Negocios y apertura de su empresa.

Servicios que ofrece el programa:

- Consultoría para Plan de Negocios en una incubadora: Apoyo económico (hasta del 70% con el Fondo PyME) para recibir asesoría y asistencia integral al emprendedor, en el interior de una Incubadora de Empresas, desde el desarrollo e implementación del plan de negocios hasta la creación e inicio de las operaciones de la empresa (Consultoría).
- Apoyo para crear y fortalecer incubadoras de empresas: Apoyo económico (hasta del 50% con el Fondo PyME) a las instituciones interesadas en operar una Incubadora de Empresas, para la transferencia del modelo de incubación.
- Apoyo económico (hasta del 60% con el Fondo PyME) a las Incubadoras de Empresas, para su Equipamiento (equipo de oficina).
- Apoyo económico (hasta del 35% con el Fondo PyME) a las Incubadoras de Empresas, para la adecuación o remodelación de sus instalaciones (Concepto de Infraestructura).
- Para conocer montos máximos de apoyo para cada concepto y por tipo de Incubadora (Tradicional, Tecnología Intermedia y Alta Tecnología) consultar Reglas de Operación del Fondo PyME 2011, descargables en: www.fondopyme.gob.mx

2.5.1.12 Programa de Proyectos Productivos

El programa de Proyectos Productivos consiste en impulsar el establecimiento de pequeñas unidades de producción en las zonas populares y rurales, con el objeto de apoyar a personas o grupos con iniciativa emprendedora que no tengan acceso a crédito.

De esta forma se dota a las empresas de elementos necesarios para la obtención de un crédito. Su carácter deberá ser socialista, es decir, la finalidad no es generar ganancias que enriquezcan a un individuo, sino garantizar la producción de bienes y servicios sin explotar a quienes lo producen directamente, garantizándoles una calidad de vida digna.

El programa apoya también proyectos que fomenten e integren cadenas productivas que fortalezcan la competitividad de más micros, pequeñas y medianas empresas establecidas en México; promoviendo así su fortalecimiento y generando negocios de alto valor agregado, a partir de la aplicación de conocimientos y avances tecnológicos.

Proyectos productivos

- Adquisición e instalación de maquinaria y equipo industrial.
- Instalación y equipamiento de unidades auxiliares a la producción, tales como: laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y otras instalaciones que agreguen valor a la producción.
- Capacitación y asesoría técnica a grupos de base comunitaria que requieren financiamiento para mejorar o aumentar su producción y otras actividades de generación de ingresos.
- Infraestructura productiva: Construcción, remodelación, adaptación y, en general, la infraestructura necesaria para la operación de los proyectos productivos.

2.5.1.13 Programa Nacional de Emprendedores

El Programa Nacional de Emprendedores tiene como objetivo promover e impulsar en los mexicanos la cultura y el desarrollo empresarial para la creación de más y mejores emprendedores, empresas y empleos.

Con los apoyos otorgados por este programa integral, los emprendedores pueden desarrollar su idea empresarial, incubar el proyecto e incluso, en los casos financieramente viables, encontrar apoyo económico para empezar su empresa.

El Programa Nacional de Emprendedores cuenta con apoyos múltiples e integrales a través de sus componentes: Giras o Caravanas del Emprendedor, Eventos para Emprendedores, Modelo “Jóvenes Emprendedores”, Taller Yo Emprendo, Sistema Nacional de Incubación de Empresas, Programa Capital Semilla y Programa Piloto de Financiamiento.

Con esta iniciativa, la Secretaría de Economía diseña e implementa estrategias para promover la cultura emprendedora e impulsar el desarrollo empresarial, adoptando metodologías de emprendedores reconocidos por la Secretaría de Economía.

2.5.1.14 Programa Nacional de Empresas Gacela

Las Empresas Gacela son aquellas que presentan tasas de crecimiento superiores a las del promedio del sector al que pertenecen, y en consecuencia son también las que más contribuyen al desarrollo de la economía y a la creación de empleos.

Deben reunir alguna de las siguientes características:

- Tener más de 3 años de operación

- Generar un crecimiento superior al 15 por ciento en ventas en alguno de los últimos 3 años
- Sin embargo, una empresa también puede ser Gacela si considera que obteniendo financiamiento o consultoría en diversos temas, puede alcanzar este crecimiento.

El PNEG está interesado en este tipo de empresas para brindarles herramientas y apoyos que les permitan crecer aún más, ya que no es lo mismo invertir en todas las empresas, que en el grupo de compañías que en realidad tienen potencial, liderazgo, habilidad e innovación para convertirse en las futuras organizaciones de alto impacto en el país

El Programa brinda atención constante para mantener el continuo crecimiento de las empresas, basado en 5 herramientas de apoyo:

Consultoría especializada: El programa te otorga apoyos económicos para la contratación de consultoría especializada en diversos temas, tales como diversificación de sus nichos de mercado, transferencia de tecnología y adquisición de franquicias.

Comercialización: Asesoría para impulsar la comercialización de sus productos y servicios en el mercado nacional y/o global.

Financiamiento: El programa busca ayudar a las empresas Gacela para que tengan acceso a fondos de financiamiento tanto para inversión, capital o flujo de trabajo.

Innovación: Herramientas tecnológicas para innovación de productos y control de tu empresa.

Gestión: Acompañamiento durante el crecimiento de las empresas que las vincule con diferentes esquemas de apoyo. Ofrecen opciones y canales para facilitar la resolución de problemas que aquejan a una operación en particular, a través de enlaces, alianzas y contactos.

2.5.1.15 Programa Nacional de Microempresas

El Programa Nacional de Microempresas tiene como objetivo apoyar a los empresarios en una primera etapa con capacitación y consultoría, y en una segunda etapa con acceso a financiamiento para equipamiento.

Ante la necesidad de fortalecer a las microempresas mexicanas, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, desarrolló el “Programa Nacional de Microempresas”, cuyo fin es aplicar las políticas públicas para que este segmento empresarial logre:

- ✓ Mejorar condiciones empresariales y oportunidades de negocio
- ✓ Incrementar su rentabilidad
- ✓ Reducir los costos de producción, emisión de contaminantes, consumo de energía y agua
- ✓ Introducir nuevas y eficientes tecnologías
- ✓ Mejorar la calidad de servicio y atención al consumidor

Las acciones y los objetivos del Programa Nacional de Microempresas están encaminados para apoyar a los giros de microempresas tradicionales como:

- Mi Tienda
- Mi Panadería
- Mi Taller
- Mi Cerrajería
- Mi Mecánico
- Y otros giros como papelerías, lavanderías, cocinas económicas, carnicerías, heladerías, pizzerías, entre otras.

Operación del Programa

Durante la primera etapa se busca incorporar a todas las microempresas de los sectores participantes del Programa Nacional de Microempresas, para que reciban capacitación y consultoría por parte de la empresa consultora autorizada. La Secretaría de Economía subsidia el 80 por ciento del costo de la capacitación y el 90 por ciento del costo de la consultoría, con lo cual el microempresario sólo invierte mil 660 pesos por el costo total de ambos servicios gracias al subsidio de la Secretaría de Economía.

En la segunda etapa todos los egresados de la capacitación y consultoría que así lo decidan participan en el proceso, para acceder al financiamiento para equipamiento, cubriendo así las necesidades de inversión para la modernización de su micro-negocio.

Requisitos

- ✓ Contar desde 0 hasta 10 empleados
- ✓ Disponer de RFC o estar dado de alta como REPECO (sin antigüedad)
- ✓ Antigüedad de operación del establecimiento con al menos 6 meses

Para la inscripción al Programa Nacional de Microempresas es necesario:

- 1) Ingresar al sitio www.micro-empresas.mx
- 2) Llenar la solicitud en el módulo de Pre-registro de microempresas ó
- 3) Presentarse en las Delegaciones Federales de la Secretaría de Economía
- 4) Llamar al Centro México Emprende al 01800 910 0910

2.5.1.16 Programa para la Creación de Empleos en Zonas Marginadas

El PCEZM tiene como objeto apoyar el empleo y promover la instalación y operación de centros productivos en aquellas comunidades marginadas del país que reúnan las condiciones que permitan el desarrollo de empresas que representen fuentes permanentes de empleo.

En colaboración con otras instituciones de la Administración Pública Federal el PCEZM brinda lo siguiente:

- ✚ Secretaría de Economía: Financiamiento en condiciones preferenciales, para la construcción de naves industriales de los centros productivos, bajo los criterios que determine la SE
- ✚ Secretaría de Hacienda y Crédito Público/Banca de desarrollo: Créditos directos o indirectos, y garantías para la adquisición de equipo, y para la modernización de infraestructura, adquisición de transporte, e incentivos fiscales
- ✚ IMSS/ INFONAVIT: Reembolso de cuotas obrero-patronales
- ✚ Secretaría del Trabajo y Previsión Social: Becas de capacitación para los nuevos trabajadores
- ✚ CONAVI / SHF: Apoyo para la construcción y mejoramiento de la Vivienda

CAPÍTULO III. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Reporte de resultado

El reporte de investigación que a continuación se presenta tiene como uno de sus objetivos esenciales propiciar el análisis, la discusión y la reflexión profunda respecto a la situación de los programas de apoyo gubernamentales respecto a las Mipymes en Coatzacoalcos. La muestra de la investigación fue seleccionada al azar, se acudió a 20 Mipymes de las cuales 10 fueron de la colonia el tesoro y 10 fueron aplicadas en la colonia centro todas las encuestas proporcionaron información para comprobar nuestra hipótesis.

De acuerdo a la pregunta número uno comprobamos que la mayoría de las Mipymes el 75% no conoce en lo absoluto los programas de apoyo que ofrece la secretaria de economía siendo esta una cifra alarmante dentro de estas cifras se encuentran las tiendas de abarrotes, tortillerías, restaurantes, entre otros negocios pequeños lo que indica que estos programas se están desaprovechando completamente por otra parte solo el 25% conoce algunos de los programas de la secretaría de economía en este grupo se encuentran principalmente los ciber-café y papelerías aquellos negocios que tiene mayor contacto con internet siendo esta una de las causas del desconocimiento de los programas de apoyo en su mayoría los negocios pequeños, más adelante conoceremos más causas.

En cuanto a la pregunta número dos del 25% de los encuestados que alguna vez ha oído de los programas de apoyo según la pregunta uno, solo el 5% conoce los requisitos, instituciones, montos otorgados, etc. Los que indica que el 95% en su totalidad no tiene conocimiento algún de los procedimientos a seguir ni las instituciones que ofrecen dichos apoyos.

Siguiendo con el reporte la pregunta tres indica que el 55% de los empresarios en su mayoría ciber-café, mueblerías, pronósticos, farmacias y estéticas al menos una vez han otorgado capacitación a sus empleados como parte de la inducción pero no lo hace frecuentemente debido a la falta recursos monetarios para invertir, el 45% restante de los encuestados nunca ha otorgado capacitación pues no la consideran necesarias en este grupo se encuentran los pequeños negocios pequeños (abarrotes, tortillerías, etc.).

Continuando con la pregunta cuatro solo el 40% utiliza las tic's como medio de publicidad en ella se encuentran las imprentas, ciber-café, papelerías, farmacias) más de la mitad de las Mipymes el 60% no utiliza facebook, twitter, pagina web como medio de publicidad lo que indica que no tienen estrecho contacto con las tic's siendo esta una de las causas por las que no conocerlos programas de apoyo puesto que este 60% está representado en su mayoría por el 75% que afirmo en la pregunta número uno no conocer los programas de apoyo.

En la pregunta cinco el 85% desconoce haber visto o escuchado algún anuncio relacionado con los programas de apoyo solo el 15% al menos una vez vio un anuncio o escucho un comercial de estos programas lo que comprueba lo mencionado en la hipótesis la falta de promoción y difusión por parte de la secretaría de economía ocasionan el desconocimiento y desuso por parte de los empresarios de tales programas, el gobierno debe presentar mayor interés por difundir estos programas para cumplir con los objetivos de dichos programas permitiendo así el crecimiento y desarrollo de las Mipymes siendo estas la base de la economía de la localidad así como del país.

Estos resultados nos llevan a la pregunta seis donde el 100% de los empresarios encuestados nunca ha recurrido a los programas de apoyo de la secretaría de economía esta situación es alarmante puesto que si estos programas existen y no se usan para el fin desarrollado no se está cumpliendo con los objetivos, esto es una problemática que debe ser atendida por el gobierno y darle pronta solución como mayor difusión y promoción para estos programas en los medios de mayor demanda así como dar a conocer los casos de éxito para propiciar credibilidad y confianza a los empresarios.

La pregunta siete señala el 60% regularmente ha innovado en los últimos años implementando nuevos productos y/o servicios aunque la mayor parte quisiera hacerlo siempre el factor económico se convierte en una limitante para que los empresarios de las Mipymes constantemente estén innovando así lo señalaron en sus respuestas, únicamente el 15% casi siempre está innovando cuando sus ganancias se los permite.

El 60% señaló en la pregunta ocho que sus clientes regularmente se encuentran satisfechos con los productos y/o servicios que ofrecen solo el 10% indicó que sus clientes siempre se encuentran satisfechos con los servicios, de acuerdo a estos datos la satisfacción del cliente depende del servicio y así como de la innovación que mantengan los empresarios con sus productos y/o servicios.

Con la pregunta nueve obtuvimos el 30% y el 65% regularmente aumentan sus ingresos al incrementar nuevos productos y/o servicios lo que determina la importancia de contar con innovación constante en las Mipymes para incrementar ingresos y permanecer y superar a la competencia en el mercado.

Continuando con el reporte solo el 20% hace un año moderniza maquinaria y equipo, mejoro sus instalaciones ya que les fue bien en el año permitiéndoles modernizar a diferencia del 50% que hace más de 5 años que no se moderniza ya que los ingresos y la situación no se los permite este dato es muy importante los datos indican nivel de modernización en las Mipymes dando como resultado un índice muy bajo debido a la falta de financiamiento para invertir.

La pregunta 11 permite determinar el nivel de crecimiento de la clientela en los últimos años solo 10% indico que su clientela ha ido en aumento a causa de la modernización y/o innovación en productos y/o servicios, el 70% se mantiene igual y el 20% señalo que su clientela ha disminuido por el aumento de la competencia y falta de innovación generando bajos ingresos estos datos son determinantes para comprobar nuestra hipótesis.

La pregunta doce nos permitió conocer la principal fuente de financiamiento de las Mipymes el 85% se financia de las utilidades , es decir si la empresa obtuvo utilidades podrá invertir, poner en marcha nuevos proyectos, modernizar, etc de lo contrario se limitara a permanecer igual dejando atrás sus proyectos, el 15% se apoya de sus ahorros para invertir lo que nos lleva a la necesidad de buscar financiamiento que sirva de apoyo para las Mipymes es aquí en donde entran los programas de apoyo de la S.E pero que pasa si los empresarios no están enterados de la existencia de los programas no sirven de nada ocasionando el desaprovechamiento de estos apoyos del gobierno. La pregunta 12 y 13 llevan estrecha relación la falta de dinero ocasiona que los proyectos no se lleven a cabo como ya fue mencionado con anterioridad.

En cuanto a la pregunta catorce el aval y el monto mínimo de ingresos se han convertido en un factor limitante al momento de solicitar un crédito como forma de financiamiento de las Mipymes ocasionando no llevar a cabo los proyectos si no se cumplen con los excesos de requisitos exigidos por parte de las instituciones bancarias lejos de ser un apoyo para las empresas se convierten en una limitante para los empresarios por lo cual deciden no emprender proyectos sino es con capital propio evitando así el crecimiento y consolidación de las Mipymes. Por último las Mipymes muestran interés por los programas hacia los programas integrales de apoyo a las pymes y apoyo al acceso financiero dejando muy claro el interés así como las ganas por crecer y desarrollarse constantemente para realizar todos estos

cambios es necesario el recursos financiero y esto de no conseguirlo limita su crecimiento.

Por todo lo anterior se puede afirmar y comprobar la hipótesis de la investigación denominada “La falta de difusión y promoción de los programas de apoyo financiero, tecnológico y de capacitación de la Secretaria de Economía, genera la falta de innovación, creación y desarrollo de las Mypimes.”. ya que los microempresarios ante la falta de recursos financieros para invertir en innovación, creación y desarrollos de las Mipymes no se arriesgan a recurrir ante préstamos y créditos bancarios del sector privado por los excesos de requisitos y altas tasas de interés evitando así contraer deudas siendo este una limitante para poner en marcha sus proyectos de modernización e innovación pues no conocen otra forma de financiamiento solo las del sector privado (bancos, casas de préstamos, etc.) desconociendo totalmente los programas de apoyo financieros, capacitación y tecnológicos del gobierno ante la falta de compromiso, difusión y responsabilidad para acercar dichos programas a los microempresarios puesto que no existe interés del gobierno por dar mayor cobertura y ampliar estos programas en pro de las Mipymes.

Dentro de este contexto las causas por las cuales no se utilizan los apoyos de la secretaría de economía obtenidas de los cuestionarios se enlistan a continuación:

- El 75% de los empresarios de las MiPyMEs desconocen la existencia de los programas de apoyo pues nunca han oído hablar de dichos programas, solo una mínima parte el 25% reconoce haber escuchado de los programas de apoyo.
- Del 25% mencionado anteriormente ninguno conoce los requisitos, instituciones, montos y procedimientos para acceder a estos programas, por

tanto al desconocer estos datos relevantes no consideran estos programas como una opción para financiarse e invertir en sus empresas.

- Así mismo, se detectó que el 60% de los empresarios encuestados en su mayoría de las MiPyMEs no utilizan las TIC'S (facebook, twitter, página web, etc.) como medio de publicidad por tanto están más alejados de internet, siendo este un factor preponderante ya que no investigan más opciones para invertir en sus proyectos sino se quedan las opciones tradicionales como bancos, casas de préstamos, instituciones de créditos del sector privado y no consideran buscar en la red opciones ofertadas por el sector público (secretaría de economía), aunado a esto se suma la falta de difusión de la secretaría de economía en promocionar y difundir los programas diseñados en beneficio de las MiPyMEs.
- De acuerdo con los datos arrojados en los cuestionarios el 85% nunca ha visto o escuchado un anuncio, promocional, comercial, etc. referente a los programas de apoyo de la secretaría de economía, solo el 15% afirma haber visto por lo menos alguna vez un anuncio en tv pero de manera general en noticieros lo cual no informa claramente sobre estos programas solo se menciona de manera rápida, así mismo consultando la página oficial de la secretaría de economía se observó en dicho sitio la promoción de un solo evento "Feria del crédito PyMEs " el problema radica en la falta de difusión de la página y la poca cobertura y promoción de esta feria puesto que este evento solo se realiza en el estado de México y no en toda la república mexicana dejando desatendidos al retos de los estados, además no todos los empresarios se enteran del evento pues el anuncio solo se encuentra en el sitio oficial, no existe anuncio alguno en la noticieros de radio, televisión, periódico, etc.

Ante esto surge nuestra principal propuesta la creación de una guía rápida que facilite el acceso a los programas de apoyo de la secretaría de economía mediante

una descripción de todos los programas, procedimientos para acceder a estos, así como el calendario de eventos para pymes para que ningún empresario se quede sin conocer todas las actividades que realice la secretaria de economía en pro de las pymes y tenga una opción diferente a considerar para invertir en sus proyectos de innovación, financiamiento y capacitación y facilitar así su desarrollo y consolidación como pymes.

A continuación se muestra la tabla de resultados obtenidos de los cuestionarios aplicados:

Núm. De pregunta	Respuestas		
	SI	NO	Total
1.- ¿Conoce cuáles son los programas de apoyo financiero, tecnológicos y de capacitación?	5	15	20
2.- Conocimiento acerca de los requisitos, montos que otorgan, instituciones.	1	19	20
3.- ¿Ha otorgado capacitación a sus empleados?	11	9	20
4.- Utiliza las TIC'S (Facebook, twiter, pagina web, etc.) como medio de publicidad?	8	12	20

Núm. De pregunta**Respuestas**

	Respuestas					Total
	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	Regular-mente	Casi Nunca	Nunca	
5.- ¿Ha escuchado o visto algún comercial, anuncio, etc., referente a los programas de apoyo de la Secretaria de Economía?			3	10	17	20
6.- Ha recurrido a los programas de apoyo de la S.E				6	14	20
7.- ¿Con qué frecuencia ha lanzado al mercado nuevos productos y/o servicios?		3	12	4	1	20
8.- ¿Sus clientes se encuentran satisfechos con los productos y/o servicios que ofrece?	2	6	12			20
9.- ¿Al implementar nuevos productos y/o servicios en su mercado sus ventas e ingresos representan un aumento?		6	13	1		20

Numero**de****Respuesta**

pregunta

	Hace 1 año	Hace más de 3 años	Hace mas de 5 años	Hace más de 7 años	Hace más de 10 años	Total
10.- ¿Ha cambiado y modernizado maquinaria y equipo así como remodelado sus instalaciones?	4	6	10			20
	En Aumento		Igual	Disminuye		
11.- Crecimiento de su clientela en los últimos años	2		14	4		20

Núm.

De

Respuestas

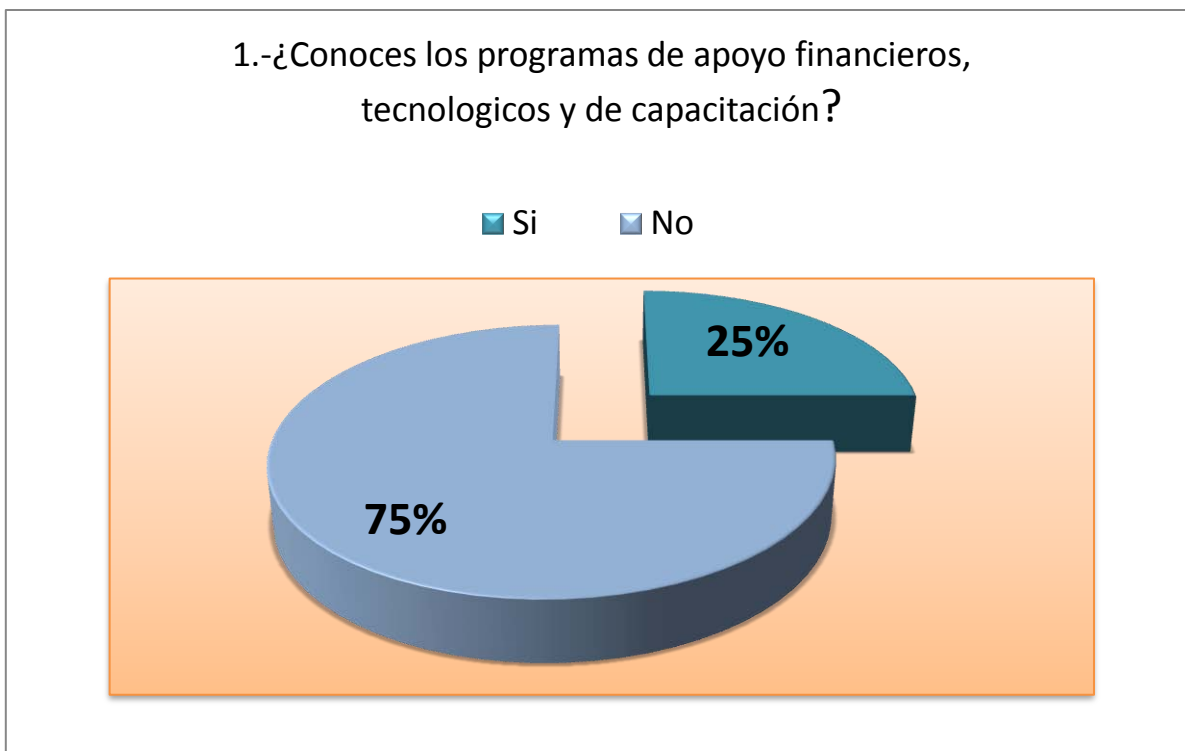
pregunta

	Utilidad es	Préstamo Hipotecari o	Crédito hipotecario		Ahorro	Total
12.-Forma de obtener financiamiento	17				3	20
	Falta de dinero	Miedo al Fracaso	Seg. Del mod o Actu al	Exceso de requisit o para un crédito	Exceso de requisitos legales y administrativos	
13.-Motivo que impide desarrollar nuevos proyectos	12	4	2	1	1	20
	Aval		Historial crediticio		Monto mínimo de ingreso	
14.-Requisito o documentación difícil de evidenciar	10		2		8	20

**Numero de Respuesta
pregunta**

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
15.- Requisitos y documentación que exige una institución financiera para otorgar crédito facilita el otorgamiento del crédito o préstamo.	7	12	1		20
	desarrollo tecnológico e invocación	capacitación	apoyo al acceso financiero	acceso a información especializada y promoción	apoyo a las pequeñas y medianas empresas
16.- de apoyo de los programas del gobierno le resulta más atractivo	2		8	10	20

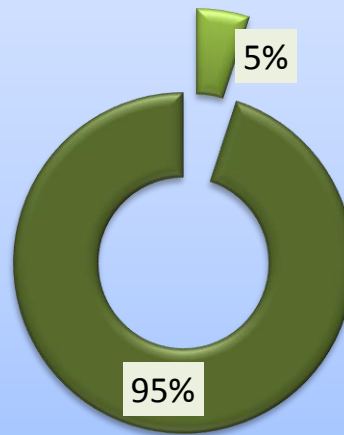
3.2 Graficas e interpretación de resultados



De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas el 25% si conoce o está enterado de los programas de apoyo del gobierno pero es muy escaso el porcentaje lo que nos lleva a determinar que la mayor parte de las Mipymes no tiene ni idea de la existencia de estos programas de apoyo según la encuesta puesto que el 75% lo señala. Más adelante en los resultados nos daremos cuenta de los principales motivos del desconocimiento de estos programas por parte de los empresarios.

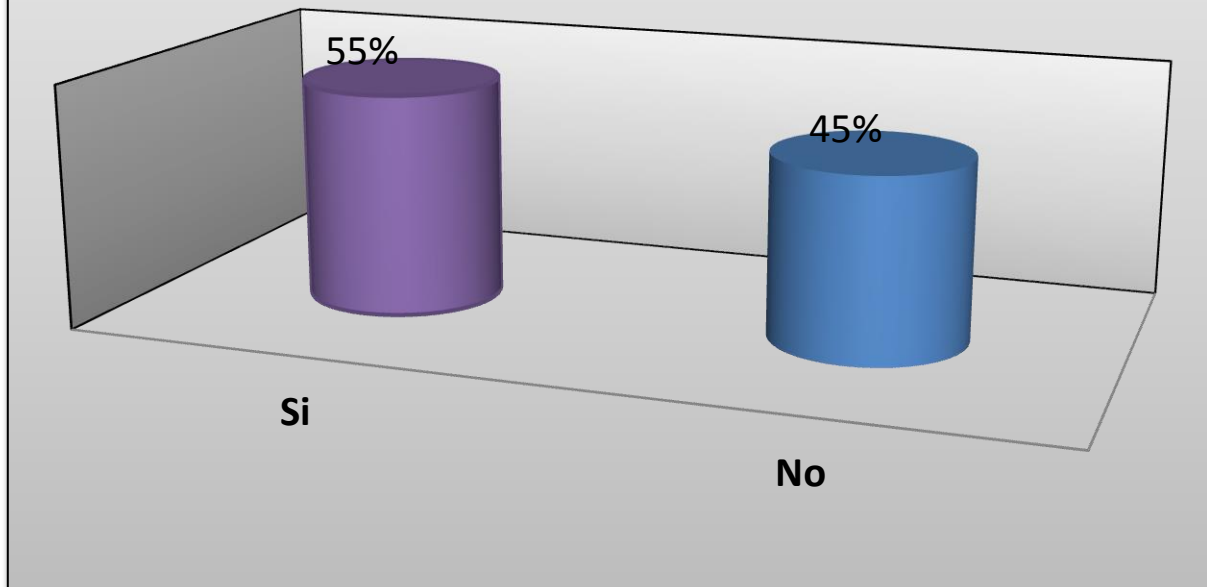
2.-¿Tiene conocimiento acerca de los requisitos, montos que otorgan, instituciones,etc.?

■ Si ■ No



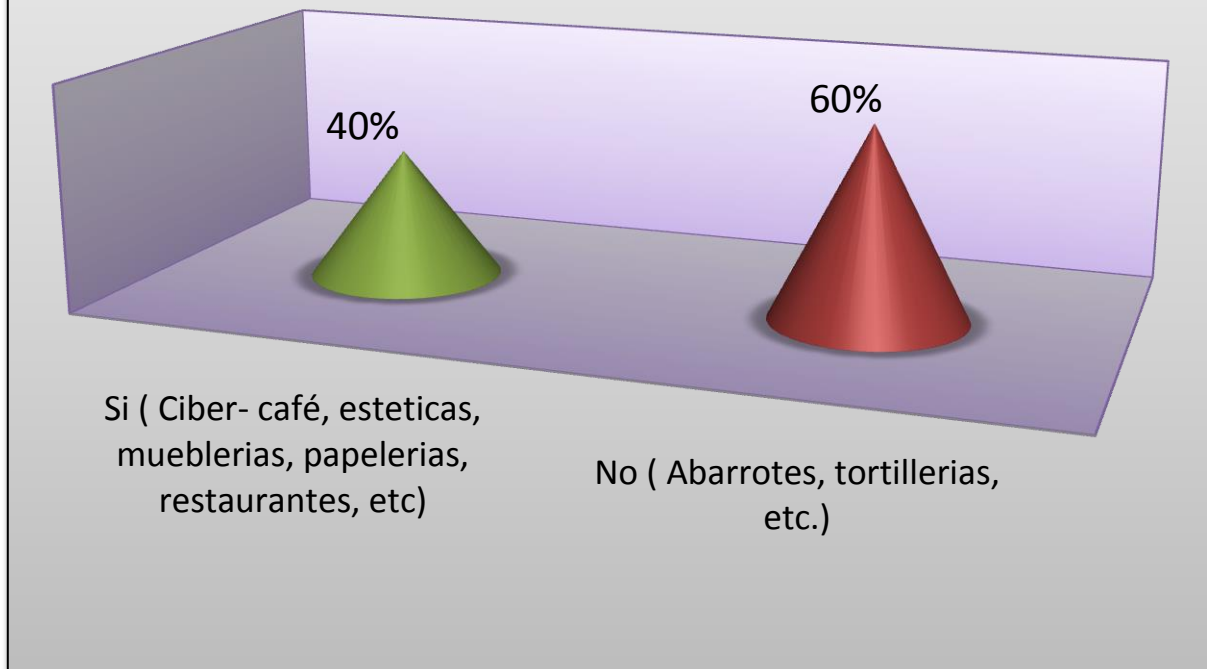
Del 25% de las personas que afirmaron en la pregunta numero 1 conocer los programas de apoyo del gobierno solo el 5% tiene conocimiento alguno sobre los requisitos, montos otorgados y conoce alguna de las instituciones que las ofrece lo que nos permite determinar que hace falta difusión de la secretaría de economía respecto a los programas que oferta para las Mipymes.

3.- ¿Ha otorgado capacitación a sus empleados?



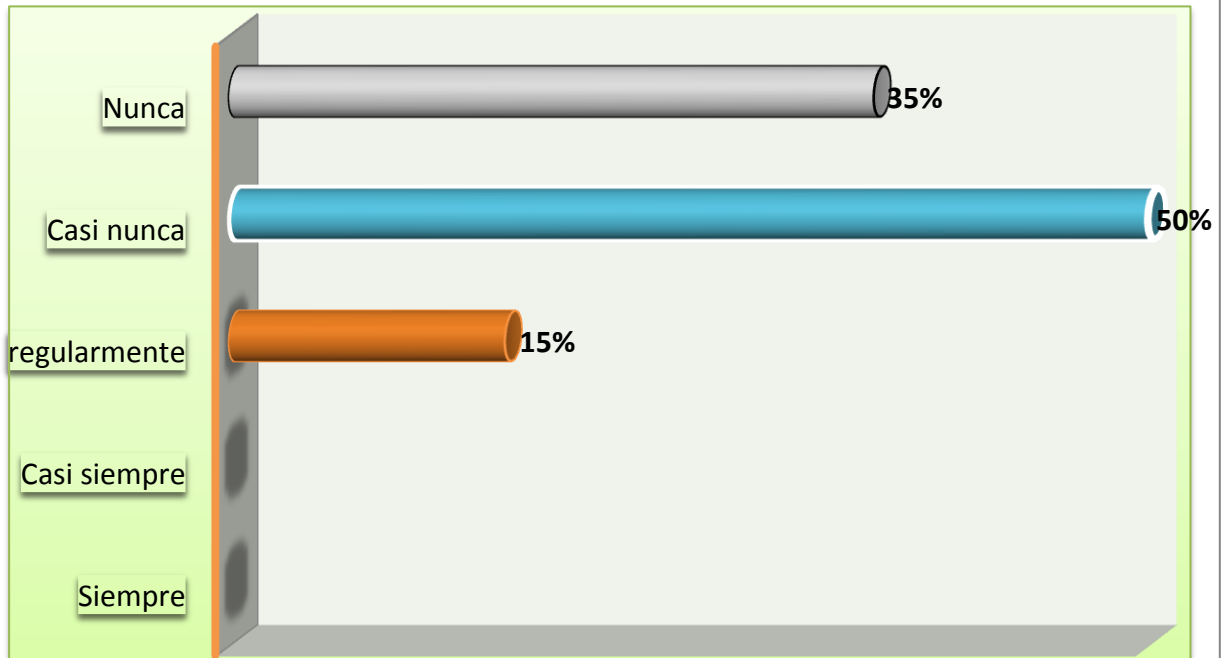
Con los resultados obtenidos en las encuestas el 55% (ciber-café, tienda de pronósticos, estéticas, centros de copiados, mueblerías, entre otros) al menos en una ocasión ha otorgado capacitación a sus empleados siendo mínima la diferencia del 5% en comparación con las Mipymes que no otorgan capacitación principalmente los negocios pequeños como las tiendas de abarrotes , papelerías ,etc. Con estos resultados podemos resaltar la importancia de la capacitación y demostrar que no solo las grandes empresas deben capacitar a sus empleados también en la Mipymes se deben realizar para mejora continua de la propia empresa.

4.-¿Utiliza las TIC'S (Facebook, twiter, pagina web,etc.) como medio de publicidad?

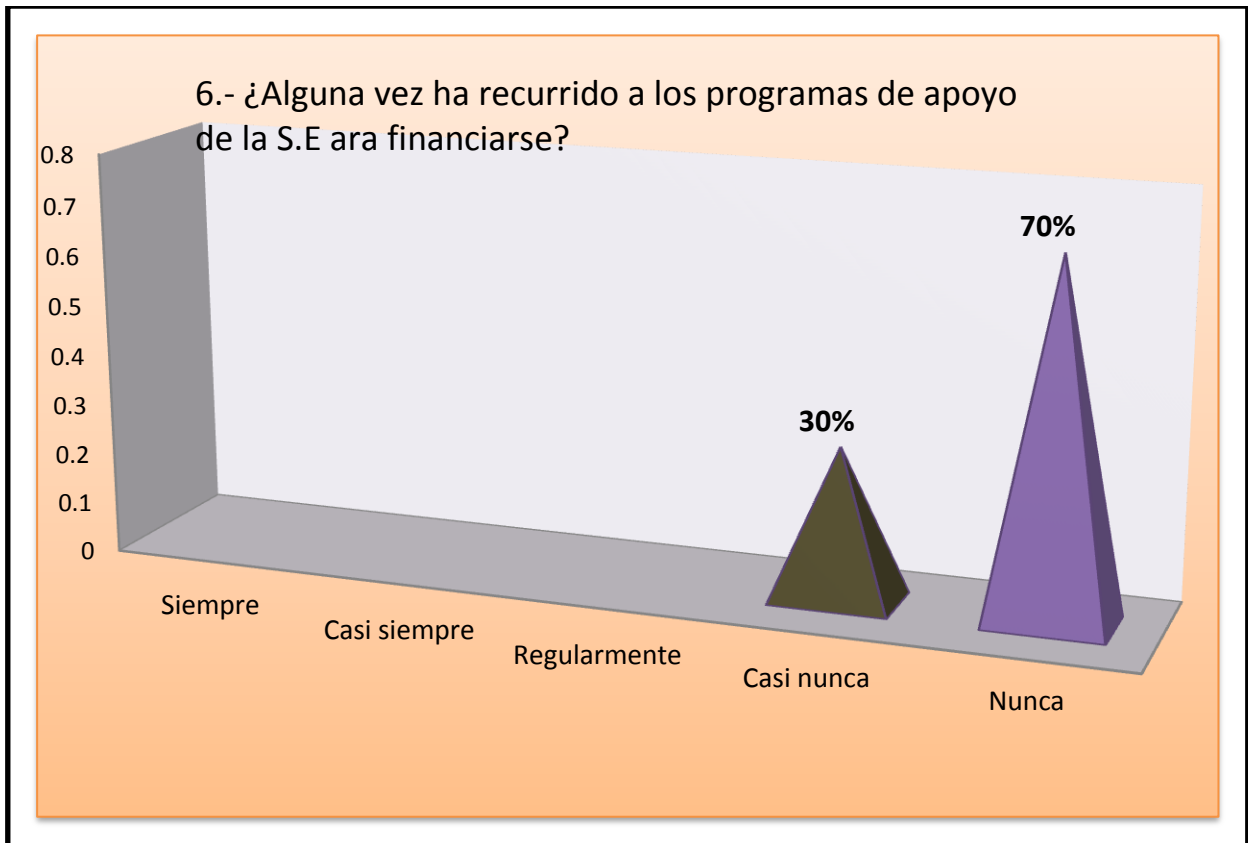


Tal como lo muestra la gráfica el 60% de las Mypimes encuestadas no utilizan las TIC'S como medio de publicidad lo que indica que no tienen estrecho contacto con las redes sociales, internet, etc. evitando estar informados sobre los últimos acontecimientos, programas, etc. Puesto que toda la información se encuentra en internet siendo esta una de las causas por las que desconocen los programas de apoyo de la secretaría de economía, por otro lado el 40% de los encuestados la mayor parte pequeñas y medianas empresas son las que tiene mayor contacto con las TIC'S lo que representa una oportunidad mayor para conocer e indagar sobre los programas de apoyo de la S.E.

5.-¿Ha escuchado o visto algún comercial, anuncio,etc referente a los programas de apoyo de laS.E?

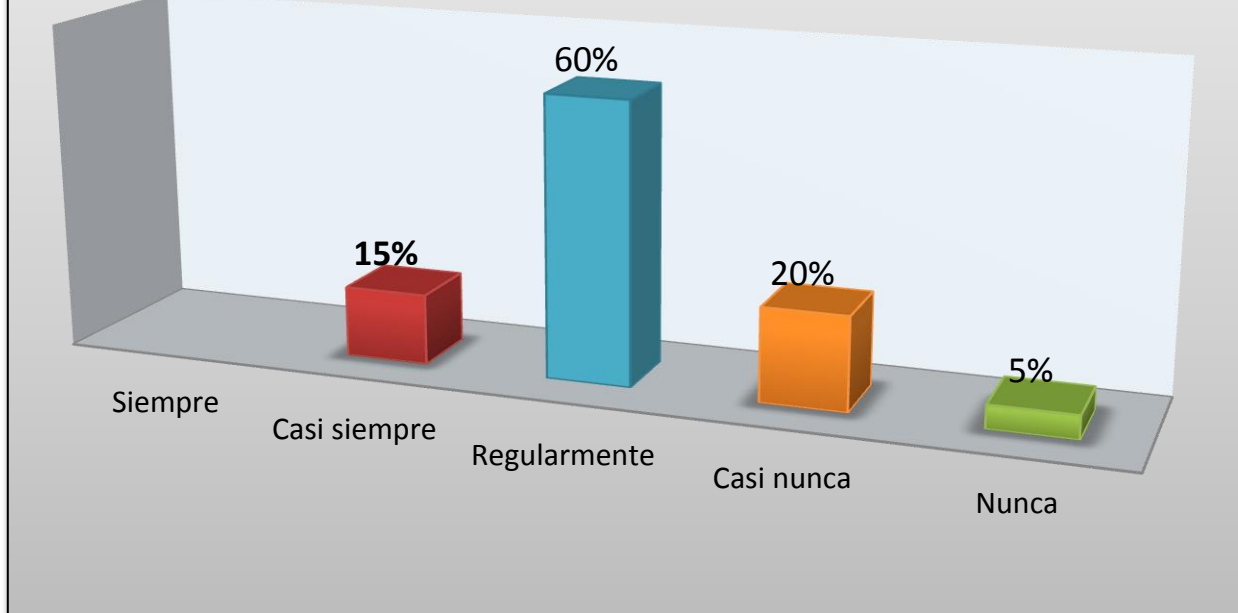


En esta pregunta se cuestiona la variable promoción acerca de los programas de apoyo de la S.E de acuerdo con las encuestas los resultados fueron los siguientes; el 15% afirma haber escuchado o visto algún comercial o anuncio de dichos programas, pero la mayor parte de los encuestados afirman nunca o casi nunca haber visto un anuncio o comercial en referencia a estos programas lo que nos lleva a determinar que la secretaria de economía no muestra mucho énfasis en difundir y promover estos programas en los medio de comunicación para ser utilizados por las Mipymes, siendo este el principal factor por el cual los empresarios en su mayoría no conocen estos programas y no llegan a considerarlos como forma de financiamiento.



La grafica anterior muestra el porcentaje que ninguna de las personas encuestadas ha utilizado los programas de apoyo de la S.E, lo cual muestra una cifra alarmante puesto que todo lo se invierte en estos programas se están desaprovechando totalmente debido a la desinformación de los empresarios y principalmente la falta de difusión y promoción tal como se comprobó en la pregunta 5.

7.- ¿Con que frecuencia ha lanzado al mercado nuevos productos y/o servicios?

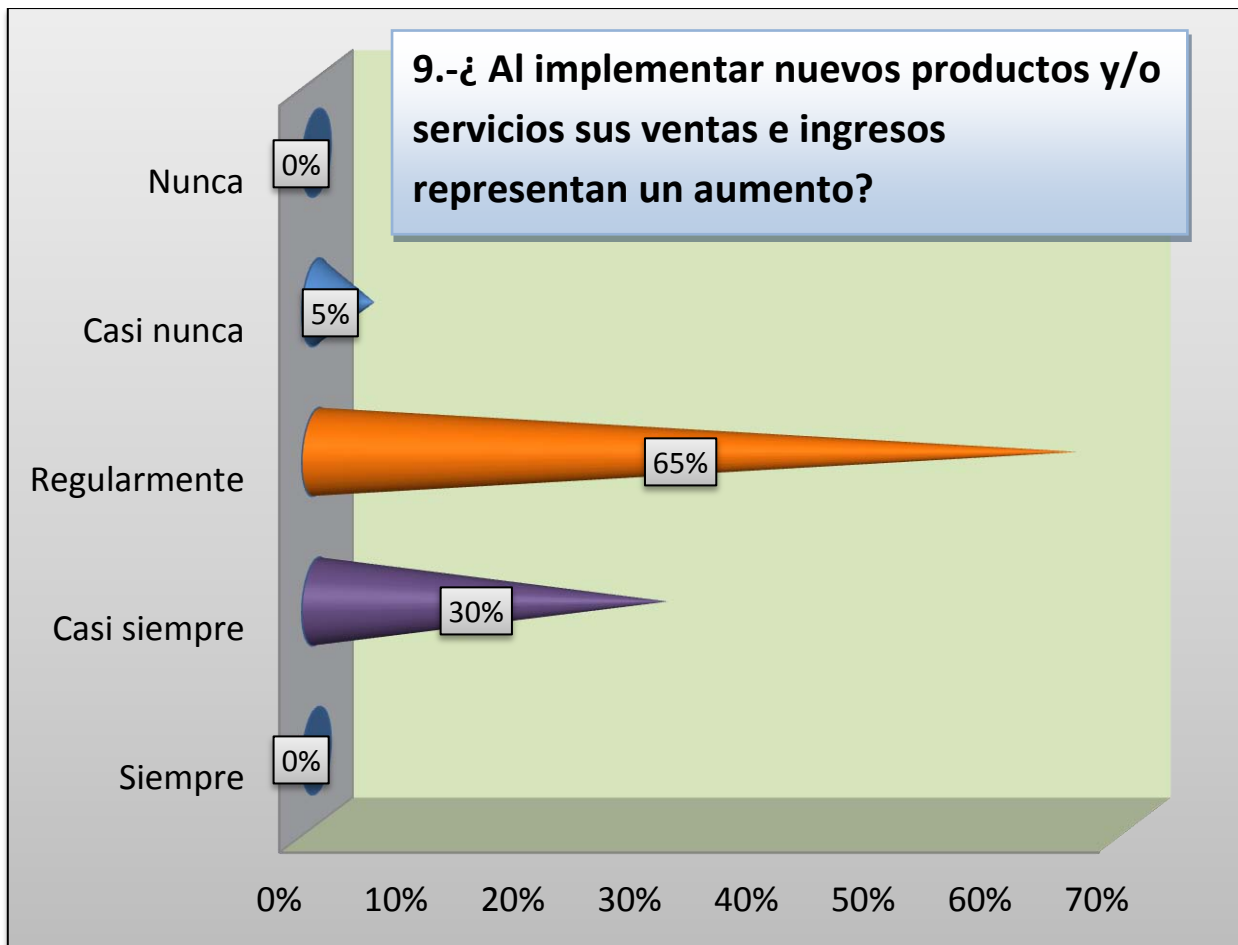


En la pregunta 7 medimos la frecuencia de innovación en productos y/o servicios obteniendo estos resultados; el 60% indico que regularmente lanza nuevos productos y/o servicios solo el 5% señalo que nunca lo ha hecho, esto no quiere decir que la invocación tiene que ser regularmente sino siempre estar aprovechando cada oportunidad para mejorar pero porque en ocasiones no se lograr innovar siempre más adelante en las pregunta encontraremos cuales son estas razones por la que la innovación no se da siempre.

8.-¿Sus clientes se encuentran satisfechos con los productos y/o servicios que ofrece?

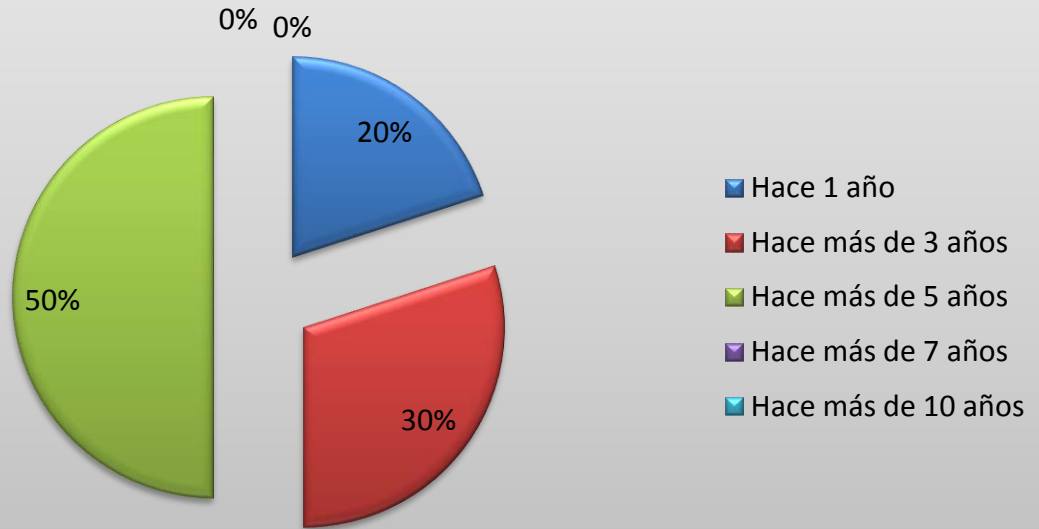


De acuerdo con los resultados de las encuestas el 60% coinciden en que sus clientes regularmente están satisfechos pero únicamente el 10% menciona que sus clientes se encuentran satisfechos con sus productos y/o servicios lo que nos permite determinar que es de suma importancia para las Mipymes mejorar la calidad de sus servicios, instalaciones, equipos, etc. Para satisfacer al 100% a los clientes y no descuidarlos.

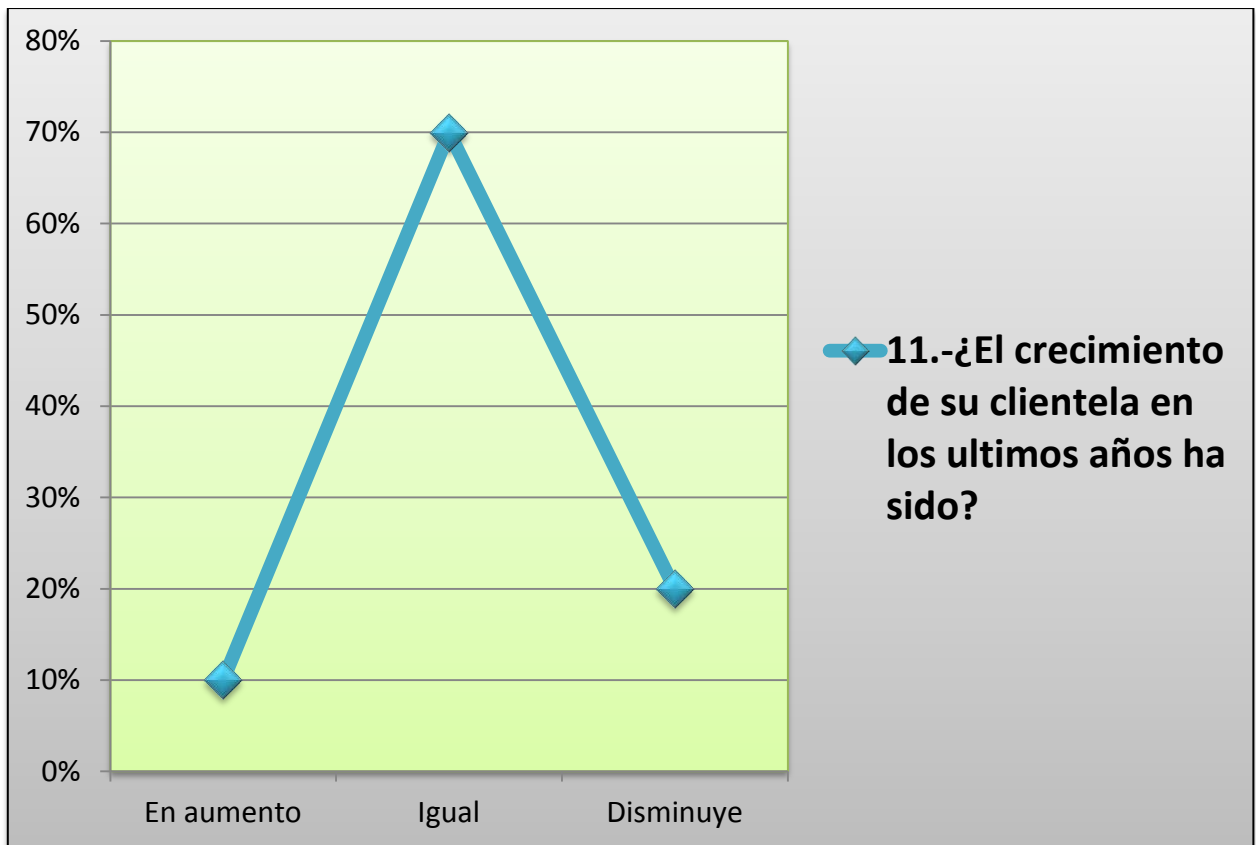


Con esta pregunta podemos comprobar que es vital y benéfico la innovación constante implementando nuevos productos/o servicios a las Mipymes ya que esto representa un aumento en las ventas e ingresos permitiendo así la consolidación y desarrollo de las Mipymes, también debemos tomar en cuenta que existen ciertas limitantes que impiden poner en marcha los planes de innovación como el recurso financiero principalmente.

10.-Hace cuanto tiempo ha cambiado y modernizado maquinaria y equipo así como remodelado sus instalaciones?

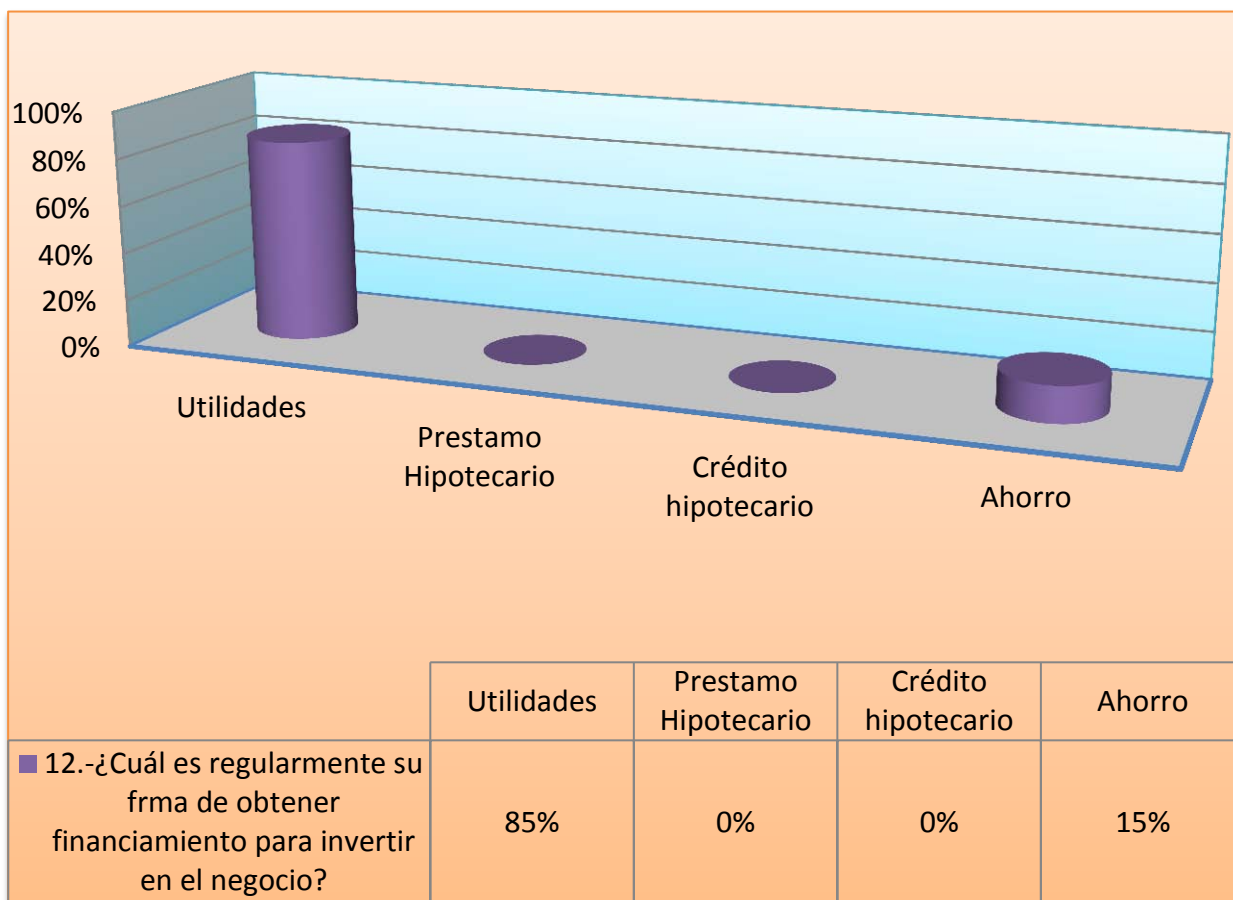


Los resultados de la encuesta demuestran que el 50% de las Mipymes no han cambiado ni modernizado maquinaria y equipo ni remodelado sus instalación desde hace más de 5 años lo que indica que la falta recursos financieros es un factor limitante en cuanto a al proceso de innovación, solo el 20% hace 1 años modernizo, cambio o remodelo sus instalaciones.



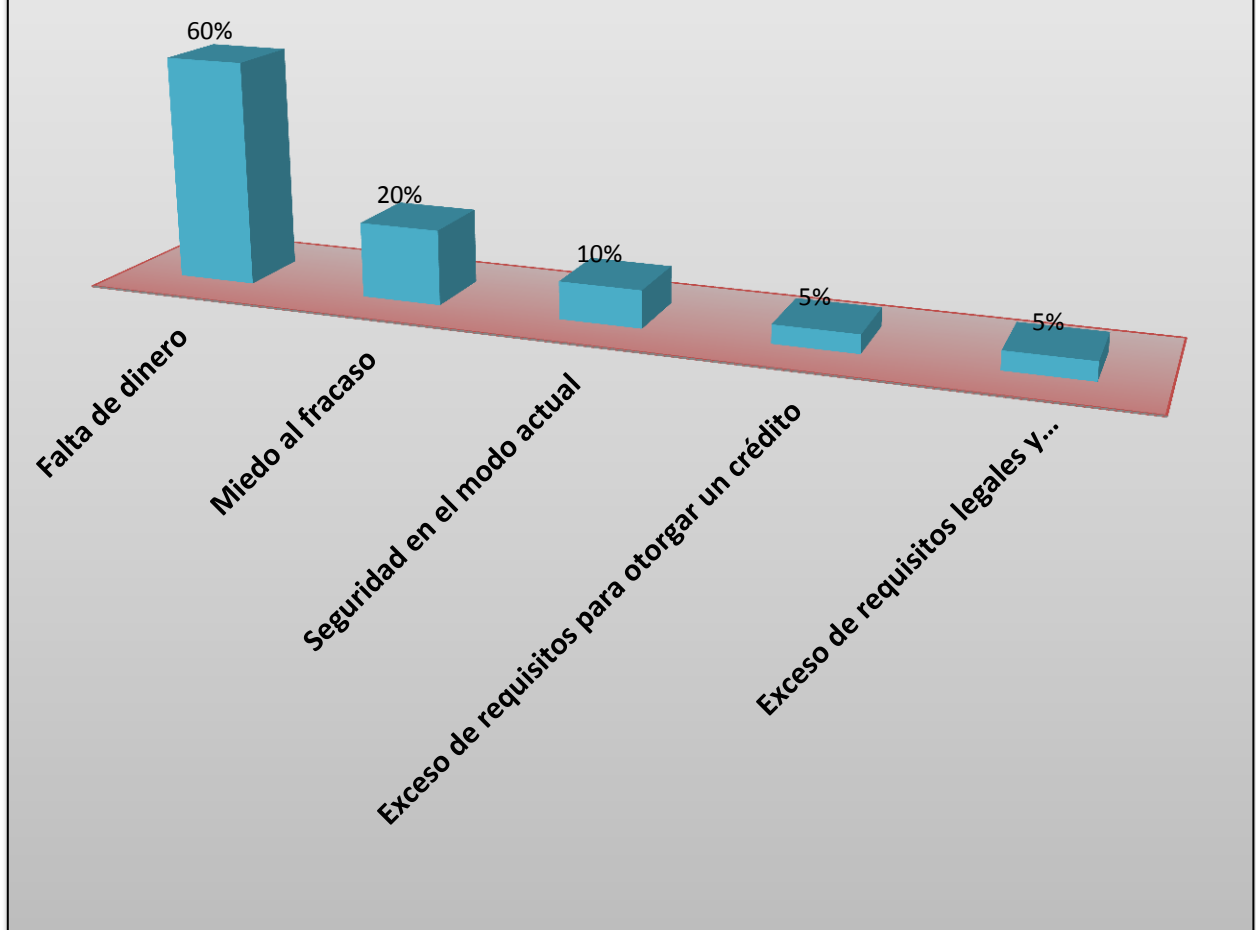
En la actualidad la encuesta demuestra que no se ha presentado un aumento considerable en el número de clientes de las Mipymes únicamente ha sido del 10%, la mayor parte de la población encuestada un 70% indica que sigue igual manteniéndose pero aún no se consigue aumentar., el 20% señala que el número de su clientela ha disminuyendo debido a tanta competencia y recursos financieros. Estas cifras indican que las Mipymes deben innovar para atraer clientes y siempre ir en aumento no ser conformistas.

12.-¿Cuál es regularmente su forma de obtener financiamiento para invertir en el negocio?

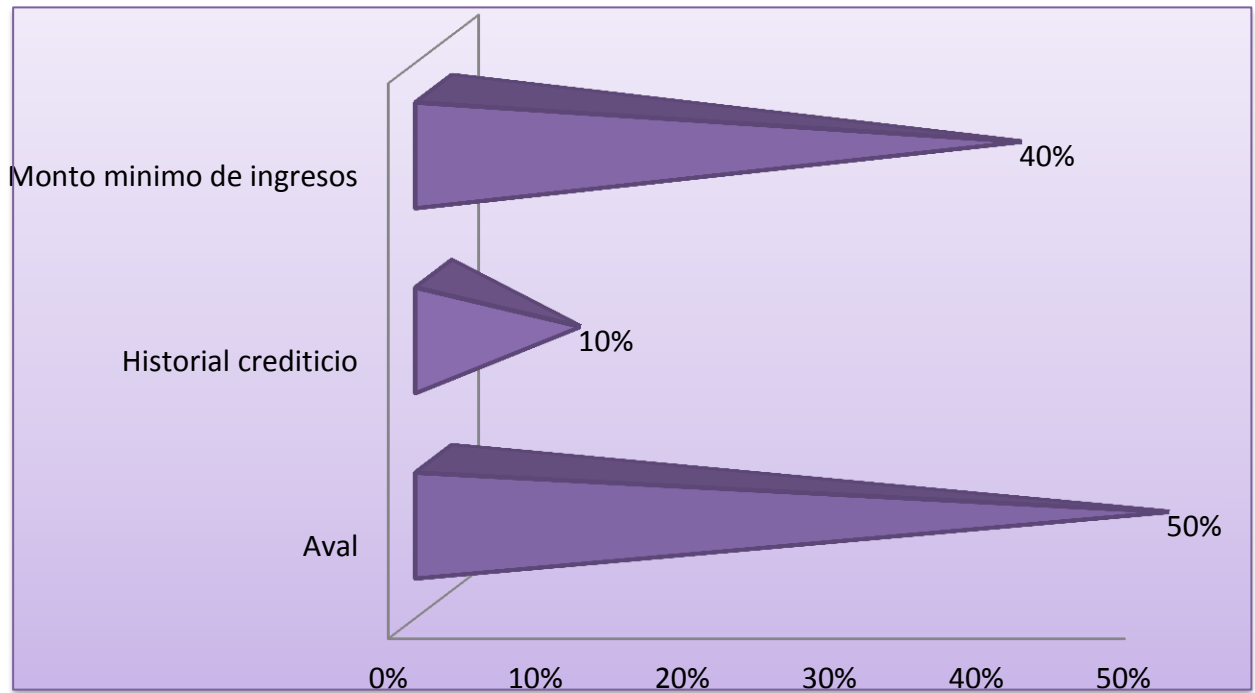


Según la encuesta el 85% de más empresas utilizar sus utilidades para invertir en nuevos proyectos, etc. pero que pasa con la situación cuando no se obtiene ganancias están proyectos quedan suspendidos y no se logran cumplir, ninguna de las personas encuestadas recurre a préstamos y créditos hipotecarios por no querer tener deudas o miedo al fracaso, etc. en la siguiente pregunta conoceremos los motivos por los cuales no se recuren a los préstamos y créditos bancarios.

13.- Motivo que le impide desarrollar nuevos proyectos



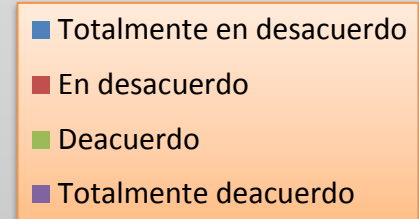
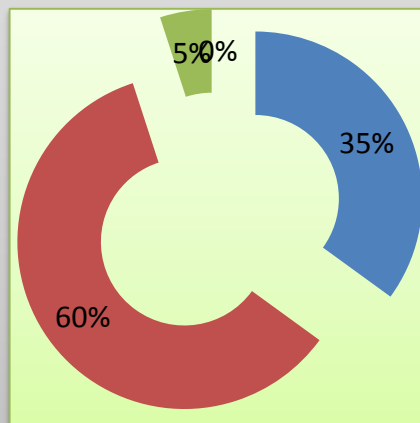
El principal motivo por el cual las empresas no desarrollan nuevos proyectos es la falta de dinero puesto que se necesita invertir mucho y al ser Mipymes las ganancias en ocasiones no resultan ser las más esperadas, aunado al miedo al fracaso deciden no emprender nuevos proyectos por no querer solicitar préstamos, créditos del sector privado por las altas tasas de interés. Y evitar de esta manera deudas.



■ 14.- ¿ Cual requisito o documentación le resulta difícil evidenciar?

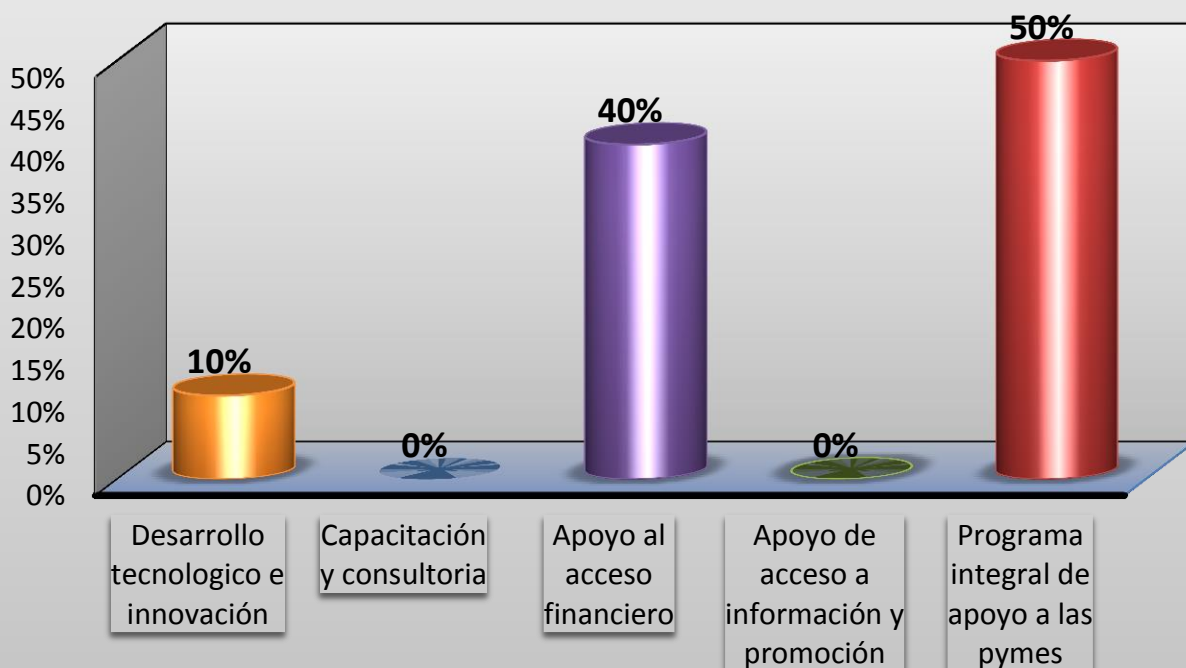
El 50 % de los encuestados señalaron que conseguir un aval para préstamos y crédito por parte de las instituciones privadas es un factor limitante para desarrollar nuevos productos y(o servicios, así mismo el 40% afirmo que cumplir con el monto mínimo de ingresos determina la aprobación de un crédito para invertir y llevar a cabo los nuevos proyectos.

15.-¿Consideras que los requisitos y documentación que exige una institución financiera para otorgar crédito facilita el otorgamiento de un crédito o préstamo?



El 60% de la población encuesta esta en total desacuerdo con el exceso de requisitos y documentos que exigen algunas instituciones financieras limitan el acceso a un préstamo o crédito para invertir en las Mipymes e impiden su desarrollo e innovación dejando atrás los nuevos proyectos sin realizar puestos que la falta de algún requisito no aprueba el crédito o préstamo y al ser pequeña la empresa y no contar con el capital disponible las ideas y proyectos no se realizan.

16.- ¿Qué tipo de apoyo de los programas del gobierno le resulta atractivo y dispuesto a utilizar?



Esta pregunta mide el interés de los empresarios de las Mipymes ante los programas de apoyo según los resultados en la gráfica el 50% mostró interés hacia los programas integrales de apoyo a las pymes y el 40% apoyo al acceso financiero esto nos lleva a la conclusión las Mipymes tiene interés y quieren crecer y desarrollarse constantemente para realizar todos estos cambios es necesario el recursos financiero y esto de no conseguirlo limita su crecimiento.

3.3 Análisis de resultados

Lista de hallazgos

1. El 75% de las Mipymes no tiene conocimiento alguno de la existencia de los programas de apoyo de la S.E
2. El 50% de los empresarios encuestados nunca ha visto un anuncio, comercial o publicidad referente a los programas de apoyo financieros, tecnológicos y de capacitación.
3. El 100% de los empresarios encuestados nunca ha utilizado los programas de apoyo.
4. El 50% de las Mipymes hace más de 5 años no cambia ni moderniza maquinaria y equipo , ni ha remodelado sus instalaciones
5. Solo el 20% de los encuestados menciona haber modernizado y cambiado maquinaria y equipo hace 1 año.
6. El 70% de las Mipymes sigue manteniendo el mismo número de clientes
7. Únicamente el 10% de las Mipymes ha aumento su clientela a raíz de los cambios y modernización de sus productos y/o servicios.
8. El 85% de las Mipymes su fuente de financiamiento son las utilidades

9. Ningún empresario encuestado utiliza los créditos hipotecarios ni préstamos hipotecarios.
10. El 60% de las Mipymes no lleva a cabo sus nuevos proyectos debido a la falta de recursos monetarios.
11. El 60 % de los empresarios está en desacuerdo con el exceso de requisitos y documentación que exigen las instituciones financieras para un crédito o préstamo.
12. El 50% de los encuestados les resulta difícil encontrar un aval al solicitar un préstamo lo que llega a limitar que obtenga un préstamo y no lleve a cabo los nuevos proyectos.
13. El 50% de las Mipymes presenta mayor interés hacia el programa integral de apoyo a las pymes.
14. El 40% Presenta mayor interés hacia los apoyos al acceso financiero para llevar a cabo sus nuevos proyectos.

RECOMENDACIONES

Dando respuestas a la problemática presentada en el reporte de resultados se proponen las siguientes recomendaciones a las partes involucradas:

Secretaría de economía

- ✚ De acuerdo a los datos obtenidos en los cuestionarios se detectó la necesidad de crear una guía manual rápida que facilite el acceso a los empresarios a los programas que ofrece la secretaria de economía, esta guía deberá contener una descripción de todos los programas, a qué tipo de empresa va dirigido, documentación, procedimientos, directorio de las instituciones, etc. Esta guía tendrá la función principal de promover y difundir los programas de apoyo para que salgan del olvido y de la página oficial y estén al alcance de todos los empresarios sin excepción alguna ya que su difusión será en los puestos de periódicos y revistas. Más adelante detallaremos minuciosamente el contenido de esta guía, siendo esta nuestra principal recomendación por su fácil elaboración y mayor factibilidad.
- ✚ Aumentar y ampliar las actividades de la S.E para incrementar el nivel de participación y entrega de los programas de apoyo generando estrategias para impulsar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y fortalecer el mercado interno que genere los empleos que se necesitan en México.
- ✚ Promocionar en radio, periódico y televisión la semana PYME evento cuyo objetivo es apoyar el fortalecimiento y competitividad de los emprendedores, la micro, pequeña y mediana empresa ofreciendo programas, opciones y

soluciones disponibles para ello, así como la difusión de esquemas y herramientas de manera integral en los temas fundamentales para su desarrollo o bien para iniciar, consolidar o expandir sus empresas realizada cada año en agosto en los centros BANAMEX de la Cd. De México, extendiendo el evento para todos los estados del país, no solo en el D.F y/o estado de México.

- ✚ Realizar la semana pyme no solo una vez en noviembre sino llevarlo a cabo cada cuatrimestre para ampliar la cobertura de los programas generando oportunidades y soluciones reales para iniciar o fortalecer empresas o negocios.
- ✚ Realizar ferias, foros, conferencias, talleres y capacitación a los empresarios de las Mipymes acerca del uso, requisitos y todo el procedimiento para acceder a los programas de apoyo que ofrece la secretaria de economía.
- ✚ Difundir la agenda de la Secretaria de Economía cada año en puestos de periódicos con el objetivo de dar a conocer a todos los empresarios las actividades en apoyo y beneficio a las Mipymes y así ellos elijan que actividades es conveniente para su área de negocio y participar.
- ✚ Mayor vinculación de los programas empresas gacelas incubadoras de empresas de la secretaria de economía con las universidades.

Como sugerencia se citan las siguientes premisas para ser un buen empresario cumplir con cada uno de los puntos claves podremos alcanzar el éxito y consolidación como empresarios.

- ✚ Debemos mostrar siempre iniciativa y actitud emprendedora como microempresarios

- ✚ Tener en mente grandes objetivos: No conformarnos con pequeñas cosas claro que en un inicio debemos empezar con pequeños negocios pero el objetivo a largo plazo debe ser muy ambicioso.

- ✚ Mucho trabajo: Ninguna empresa se ha formado de un día para el otro sin dedicación y esfuerzo, si hemos iniciado algo debemos trabajar para su puesta en marcha.

- ✚ El proceso de aprendizaje nunca acaba y más aún en los negocios, por tanto debemos aprender de los errores así como de los éxitos y fracasos de nuestra competencia.

- ✚ Fijarnos en los detalles: Observar todo lo que ocurre en la empresa a veces el más mínimo detalle es el responsable del éxito o fracaso de una empresa.

- ✚ Creatividad e Innovación: No estancarnos por un éxito pasajero siempre tener en mente sacar nuevos productos o servicios nuevos en el mercado.

- ✚ Persistencia: La persistencia es una característica de todo empresario no debemos dejar llevar por un derrota pasajera si no por el contrario aprender de ella.

- ✚ Ahorro: Siempre que sea posible ahorremos una pequeña cantidad de las ganancias por si llegamos a necesitar dinero para alguna emergencia o para invertir en la propia empresa.

La recomendación principal mencionada con anterioridad, dadas las características de los microempresarios, el principal apoyo que se encuentra accesible y disponible es:

Un pequeño manual de información elaborado por la secretaría de economía quien será el responsable y encargado de difundirlo en los puestos de periódicos y revistas de toda la república mexicana para que este alcance de todos los empresarios de pymes así como de cualquier persona que desee emprender un nuevo negocio y sirva de herramienta para considerar opciones de inversión, propiciando el desarrollo, creación y consolidación de las pymes, esta guía será publicada anualmente comprendiendo de enero- diciembre, se deberá anunciar en radio ,televisión, periódicos, anuncios en los puestos de periódicos, ayuntamiento, oficinas de comercio, etc.

El lanzamiento de esta guía para informar a toda la ciudadanía la existencia de esta guía, de esta manera se pretende que ninguna persona desconozca la existencia de esta guía, en cuanto al costo será muy bajo para todos los empresarios tengan acceso y puedan adquirirla.

En cuanto al contenido de la guía se integrará de dos partes, la primera contendrá todos los programas de apoyo financieros, tecnológicos y de capacitación así como una descripción detallada de todos los requisitos, documentación y procedimientos para acceder a ellos de manera fácil y sencilla y sobre todo que les permitirá conocer a fondo en qué consisten estos programas y tomarlos como una opción para emprender nuevos retos y/o proyectos. La segunda parte tendrá un calendario con todos los eventos y actividades de la secretaría de economía como ferias, talleres, conferencias, etc., para mantener informados a todos los empresarios y por último se anexará un directorio con números telefónicos y direcciones de todas las instituciones que en coordinación con la secretaria de economía apoyan a las pymes del país en su desarrollo y consolidación en la economía actual.

CONCLUSIONES

Durante la realización de esta investigación pudimos percatarnos de la existencia de múltiple organismos, como instituciones del sector privado y principalmente el público mediante la Secretaria de Economía que proveen de capacitación, desarrollo tecnológico y financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas sin importar el giro o ramo de las empresas a través de los diversos programas de apoyo a estas empresas cada programa está hecho a la medida de tales empresas ante esto se presentó la problemática de la situación de las MiPYMES en la localidad de Coatzacoalcos en este ámbito la falta de difusión, poca cobertura y participación de la Secretaria de Economía en acercar estos programas a los empresarios por una parte han ocasionado que estos programas queden simplemente en programas escritos en desusos, por otro lado el miedo a enfrentar nuevos retos, miedo al fracaso, falta de recursos de monetarios han dejado al empresario de las MiPYMES a dejar de ser emprendedor y con iniciativa al llevar a cabo nuevos proyectos e innovaciones en su empresa, ante la gran competencia que existen en el mercado muchas MiPYMES se han quedado en el camino y han desaparecido pues no logran mantenerse en el mercado competitivo que existe debido a las causas anteriormente mencionadas.

Ante este contexto la diferencia de esta propuesta radica en ofrecer una guía manual rápida que de acuerdo a la cultura, nivel educacional y necesidades detectadas en el diagnóstico realizado en los empresarios MiPYMES de la localidad de Coatzacoalcos, Veracruz. Los llevara de la mano conociendo cada una de los programas de apoyo que ofrece la secretaria de economía para así poder escoger el que se adapte a su situación y conveniencia.

La guía manual rápida contara de una breve introducción en el que se presentara el contenido de la guía así como algunas sugerencia para el buen manejo y uso de la guía se utilizará un lenguaje entendible sin tecnicismo para evitar confusiones y dudas pues lo que se busca es que toda persona al momento de leerlo lo entienda y no quede duda alguna respecto a los pasos, tramites procedimientos a seguir para de esta manera alcanza nuestro objetivo de investigación y dar solución a la problemática presentada mediante nuestra propuesta de guía rápida.

La segunda parte de la guía se integra por la presentación de todos los programas de apoyo que ofrece la Secretaria de Economía, cada programa incluirá sus objetivos, seguida de una descripción del programa, lista de los tipos de empresas a las que se dirige, requisitos y documentación, procedimientos detallado de los trámites a seguir así como los periodos y montos que ofrece el programa.

Se anexará un directorio con cada uno de los teléfonos de las instituciones que ofrecen los programas así como la ubicación de dichas instrucciones así mismo se anexará el calendario de la secretaría de economía con uno de los eventos que realizará con la finalidad de informar a los empresarios sobre cada evento y lo consideren como una forma de apoyo, para mantener actualizado los datos se pretende anualmente lanzar una nueva edición para que este alcance de los empresarios estas guías se encontraran en puestos de periódicos y/o oficinas del ayuntamiento de la localidad de Coatzacoalcos. Con el propósito de acercar y dar mayor difusión de estos programas a los empresarios de las MiPYMES.

De igual manera en esta investigación se presentan una serie de recomendaciones dirigidas a las partes involucradas la secretaria de economía y lista de premisas a los empresarios para adoptar una actitud emprendedora ante los nuevos retos que se enfrentan en el mercado competitivo.

Se da una opción diferente para difundir y dar a conocer los programas de apoyo , así como las diversas opciones que tiene el empresario en capacitación, tecnología y financiamiento para crecimiento y de desarrollo de las MiPYMES así como una opción para aquellas personas que deseen emprender y crear una nueva empresa mediante los programas de incubadoras que ofrece la secretaria de economía en coordinación con las universidades en beneficio de los universitarios que al momento de egresar decidan y/o tenga una opción para crear su propia empresa.

Todo esto tiene la finalidad además de reducir la brecha existente en esta importante región del País referente a los programas de apoyo de capacitación , tecnología y financiamiento de la Secretaria de Economía para facilitar el acceso a créditos en instituciones de la banca privada para el crecimiento y consolidación de las MiPYMES base de la economía del país , en esta investigación obtuvimos un gran aprendizaje conocimos la importancia de las MiPYMES en la economía de México, así como los programas de la Secretaria de Economía que en ocasiones por desinterés no indagábamos en la página del gobierno y por tanto no aprovechamos y dejamos en desuso estos programas.

El éxito de toda empresa ya sea micro, pequeña o mediana empresa radica en la constante innovación en el mercado, saber dar respuestas a las exigencias de los clientes, arriesgando a emprender en nuevos proyectos por tanto una MiPYME debe asumir esta responsabilidad para ser competitivo y alcanzar su crecimiento aunado a esto debe buscar nuevas opciones que le permitan alcanzar sus objetivos y les sirva de apoyo ante esto la secretaria de economía crea una serie de programas que buscan dar respuestas a las MiPYMES.

“La ambición es el camino al éxito, la tenacidad, el vehículo en que se llega.”

Bill Eardley

GLOSARIO

Competitividad: Es la capacidad para mantener y fortalecer la rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen (Ley para el desarrollo de la competitividad de MIPYMES 2006:2)

PYMES: Es el conjunto de empresas que incluye a las pequeñas y medianas empresas y se utilizará la clasificación del SIEM (Sistema de información empresarial mexicano 2008).

Capacitación: Servicio empresarial que consiste en la impartición de cursos, talleres y metodologías, con la finalidad de mejorar las capacidades y habilidades de los recursos humanos de las empresas que reciben la atención. (Ley para el desarrollo de la competitividad de MIPYMES 2006:2)

Competencia Laboral: Capacidad efectiva para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral plenamente identificada. La competencia laboral no es una probabilidad de éxito en la ejecución de un trabajo; es una capacidad real y demostrada. (OIT/Cinterfor 2008)

Tecnologías de Información y Comunicación: Consiste en el hardware, software, redes, y los medios de comunicación para la recogida, almacenamiento,

procesamiento, transmisión y presentación de la información (voz, datos, texto, imágenes), así como servicios relacionados.) (The World Bank 2008

Bibliografía

LIBROS

García del Junco Julio y Casanueva Rocha Cristóbal. E P. d. Empresarial, Mc Graw Hill, pag. 3.

Romero, R. Marketing. Editorial Palmir E.I.R.L.

Sanchis Palacios Juan Ramón, Ribeiro Sorian Domingo. Creación y dirección de pymes. Ediciones Díaz de Santos S.A. Ed. 28006 Madrid.

Basile S. Dante. Desarrollo de proyectos de emprendimiento pymes para el crecimiento. Ediciones macchi.1998. Córdoba 2015. Buenos Aires Argentina. pag 24

Talán, R. La capacitación. Revista educación tecnológica y empresa. Vol.1.2005

Camacho, L. (2003). *PYMES* Latinoamericanas. Revista Mercado. Número: Vol. 124, año 10, nº 12.11 / 2003 República Dominicana.

Camacho, L. (2003). *PYMES* Latinoamericanas. Revista Mercado. Número: Vol. 124, año 10, nº 12.11 / 2003 República Dominicana.

Amenábar, Ana Victoria. (2004) El reto de las *PYMES*. Actualidad económica. Costa Rica

Castillo, A. M. y Ojeda, M. M. (1994) Principios de estadística no paramétrica, Xalapa: Universidad Veracruzana.

SITIOS DE INTERNET

http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa

[http://es.wikipedia.org/wiki/Secretar%C3%ADa_de_Econom%C3%ADa_\(M%C3%A9xico\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Secretar%C3%ADa_de_Econom%C3%ADa_(M%C3%A9xico))

<http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende-en/se-programs/337-sistema-nacional-de-orientacion-al-exportador>

Secretaría de Economía. Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa. Consultado en <http://www.solucionpymes.com.mx/encuesta/resultado.aspx?encuestald=000017&respuestald=5&pageld=Capacitacion>