



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**CÓMO LOGRAR QUE LAS PYMES SE
CONVIERTAN EN GRANDES EMPRESAS A
TRAVÉS DE UN BUEN FINANCIAMIENTO.**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

- LICENCIADA EN ECONOMÍA -

PRESENTA:

JOCELYN EMILIA CORTÉS CÁZARES

DIRECTOR DE TESIS

MTRO. RAYMUNDO MORALES ORTEGA



Ciudad Universitaria, Marzo, 2017.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Índice

Introducción	4
Capítulo I:	
1. Pequeñas y medianas empresas en México	7
1.1 Características de las Pymes	12
1.2 Tecnología e Innovaciones de las Pymes	13
2. Pequeñas y Medianas empresas en el mundo	14
2.1 Italia	15
2.2 Alemania	15
2.3 Brasil	16
2.4 Japón	16
2.5 Estados Unidos de Norteamérica	16
Capítulo II:	
3. Países Desarrollados	20
3.1 Alemania	22
3.2 Francia	24
3.3 Países Bajos (Holanda)	26
3.4 Irlanda	27
3.5 Estados Unidos	29
4. Países Emergentes	30
Capítulo III:	
5. Las Pymes en México	33
5.1 Ventajas	35
5.2 Desventajas	36
6. Situación actual de las Pymes	36
6.1 Programa de Desarrollo Innovador	39

7. Financiamiento	46
7.1 Tipos de Financiamiento	47
7.1.1 Bancario	48
7.1.2 Federal	49
7.1.3 Otros	52
8. Alternativas de financiamiento y programas	54
8.1 Bancario	54
8.2 Federal	54
Capítulo IV:	
9. Perspectivas de crecimiento de las Pymes en México	57
Conclusiones	66
Recomendaciones	68
Bibliografía	70

Dedicatoria

A mi madre:

Por ser ella quien me brinda su apoyo y cariño incondicional, quien me guía con sus sabios consejos y también merecidos regaños, pero sobre todo por enseñarme la importancia de lograr todos mis objetivos para mi propia superación, Ella que siempre está acompañándonos en momentos buenos y malos.

A mi padre:

Que con su gran sabiduría e inteligencia me ayudaron a superarme día a día, los valores que me ha inculcado y su confianza y comprensión me hicieron una persona de bien, a él que me brindó la seguridad de luchar por lo que uno quiere, él que me ha enseñado que no importa lo duro y difícil que sea, siendo tenáz todo es posible.

A mi hermana Alda:

Un ejemplo a seguir sin lugar a dudas, ella la hermana mayor que demuestra lo fuerte que es y que sin importar la adversidad sigue adelante sin dejar de luchar para lograr sus objetivos.

A mi hermana Deya:

La hermana pequeña que se esfuerza todos los días por ser alguien cada vez mejor y que sin su apoyo y regaños nada de esto hubiera sido posible.

A mi sobrina Mía:

El angelito que vino a cambiar para bien nuestras vidas de un momento a otro, la que nos inspira cada día a ser mejores personas.

Agradecimientos

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por haberme dado la oportunidad de realizar mis estudios universitarios.

A la Facultad de Economía, por la satisfacción de formarme como profesionista en sus instalaciones.

Al Maestro Raymundo Morales Ortega, por sus aportaciones hechas en el presente trabajo.

A mis profesores, por brindarme sus conocimientos a lo largo de este tiempo.

A mis compañeros y colegas, por su apoyo incondicional.

A mi padre, por su colaboración en la corrección y mejoras de este trabajo.

Introducción

Uno de los principales problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas es el de poder establecer sus actividades, no pueden continuar mejorando sus condiciones, es decir, creciendo. Lo cual limita la estructura productiva en la economía del país.

Actualmente existen más de 5.6 millones de empresas de las cuales más del 95% son micro y pequeñas empresas, esta definición significa que tienen 25 o menos trabajadores, sin embargo al ser tan elevado el número de ellas, tienen un impacto muy fuerte en la economía de México. Sin embargo de cada 100 empresas que se crean cada año, la mitad no alcanza a cumplir dos años de vida ya que desaparecen por diferentes motivos, siendo el principal problema la mala administración con causas secundarias como son: i) la entrada de nuevos productos nacionales o extranjeros, ii) el cambio del gusto del consumidor, iii) la falta de materias primas, iv) un aumento excesivo en su precio por incremento en el costo de adquisición de las materias primas y v) entrada de nuevos productores.

Por lo general las micro y pequeñas empresas utilizan en forma más intensiva la mano de obra que el capital, por lo cual crean mayor número de empleos que permite que éstos reciban recursos económicos y puedan generar una mayor demanda de bienes y servicios, ésta es una de las mejores formas para hacer crecer cualquier economía.

Hoy el país se enfrenta a otros problemas graves, i) la expulsión de mexicanos por parte del nuevo presidente de Estados Unidos de Norteamérica, ii) tratar de limitar la inversión de las empresas automotrices de Estados Unidos en territorio nacional, para evitar esto, se debería tener una política como lo hacen otros países que es la de protección de sus productos elaborados y que se consumen en su propio territorio como es el caso de Alemania y Holanda, Francia, Italia e Irlanda.

Esta tesis está estructurada en cuatro capítulos en los cuales se hace un análisis de la situación actual y cuáles serán las perspectivas para mejorar las condiciones de las Pymes.

En el primer capítulo se habla de la importancia de las Pymes a nivel nacional, el desarrollo que han tenido a lo largo de los años de acuerdo a la llamada *evolución familiar*, que es donde comienza dicho desarrollo focalizado en la restructuración

industrial enfocándose en nuevas tecnologías. Es por ello que en esta tesis se muestra la clasificación actual de las Pymes de acuerdo al número de empleados donde se hace la separación de pequeñas, medianas y grandes empresas distribuidas en tres sectores principales, que son: i) la manufactura, ii) el comercio y iii) los servicios privados no financieros. Así mismo, se hace una comparación entre los años 2009 y 2014 del incremento de las Pymes que se tienen en relación al número de personal ocupado.

Al analizar las perspectivas de las pequeñas y medianas empresas en cuanto al desarrollo de su financiamiento, se deben tomar en cuenta sus limitaciones y repercusiones en los últimos años, ésto permite conocer las características exactas del desarrollo Pyme, haciendo mención de lo que sucede en algunos países en cuanto a su desarrollo empresarial.

El segundo capítulo contiene la evolución que se tiene en los países desarrollados y subdesarrollados, haciendo mención de cómo se encuentran los países más sólidos económicamente en cuanto al desarrollo Pyme, mencionando a Alemania, Francia, Holanda, Irlanda y Estados Unidos de Norteamérica con una breve reseña de cómo es que se encuentran los países emergentes de acuerdo al desarrollo de pequeñas y medianas empresas.

En el tercer capítulo se describe cual es la situación actual y el financiamiento de las Pymes, tomando en cuenta que el financiamiento de un crédito que para la apertura de una empresa es muy difícil conseguir. Mencionando los diferentes tipos de financiamiento que se pueden adquirir en este país, contemplando las ventajas y desventajas para la adquisición de dicho crédito.

El cuarto capítulo menciona las perspectivas de cómo es posible que una Pyme tenga el crecimiento esperado, tomando en cuenta el crecimiento total de la población y por ende el crecimiento de la población económicamente activa, mostrando los principales problemas que enfrentan las Pymes al no tener la cultura emprendedora que se necesita para que este tipo de empresas sean triunfadoras.

El desarrollo de toda empresa familiar, debe comenzar por un buen planteamiento administrativo y operacional, que permita que la empresa desde un principio tenga claros los objetivos internos y externos para la planificación de un buen proyecto, optando por

utilizar nuevas tecnologías y redes de comunicación innovadoras que permitan el progreso esperado.

Las empresas en la actualidad tienen que ser eficientes, competitivas y ofrecer productos y/o servicios de calidad, ya que las condiciones del mercado, tanto a nivel nacional como internacional demandan de las empresas mejorar la calidad; para que las mismas puedan lograrlo, tienen que desarrollar y modernizar sus capacidades productivas y administrativas, lo que genera mejores condiciones en las que la empresa trabaja, lo que puede aumentar la creación de negocios en su entorno y que las empresas al ser más eficientes puedan obtener mayores utilidades.

Cómo lograr que las Pymes se conviertan en grandes empresas a través de un buen financiamiento.

Capítulo 1: Pequeñas y Medianas empresas en México.

El proceso de toda pequeña y mediana empresa (Pyme) comienza desde el núcleo familiar, el cual busca incrementar los ingresos para un mejor bienestar económico y social de tal forma que sumar la mano de obra a este tipo de *empresa familiar* con lo cual se incrementa la producción, es decir que ésta sea cada vez mas grande.

Las pequeñas y medianas empresas participan en un proceso de reestructuración industrial y comercial, es una concepción de competencia con nueva tecnología e innovación llamados de cierta forma; *empresas en evolución*, basadas en cuatro aspectos principales: mercado, calidad, precio y servicio.

En México existen aproximadamente 5.6 millones de unidades empresariales, de las cuales 95% son Pymes que generan un 72% del empleo en el país.¹ Actualmente las Pymes son las principales propulsoras económicas en el sector productivo de México, con mayor capacidad de incrementar la competitividad, contemplando que este sector es el que cuenta con mayor generación de empleos.

La sociedad aún no logra dirigir del todo los recursos económicos suficientes para el crecimiento y desarrollo de éstas, es por ello que se emplea el apoyo de las Pymes para lograr ir desarrollando una estructura adecuada para la propia demanda de la economía nacional.

La creación de Pymes en cierto punto depende de las relaciones internacionales y los diversos acuerdos concretados en el desarrollo para el comercio exterior, como la entrada del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) en el año de 1986, el ingreso de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en el año de 1993 y la valiosa firma del Tratado de Libre Comercio en América del Norte (TLCAN) en el año de 1994. De cierta forma, se ha descuidado mercado interno mismo que se vio afectado y adquirió una gran desventaja competitiva.

¹ ProMexico, 2014, Tratados Comerciales, agosto 2016, Sitio web: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tratados-comerciales-inversion>.

CUADRO 1. CLASIFICACIÓN DE PYMES

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores(7) +(8)	Rango de monto de ventas anuales (mdp) (9)
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250

Fuente: Clasificación de Pymes, Nacional Financiera, 2014.

Es indispensable mostrar la conformación inicial de las Pymes observando el cuadro 1 donde vienen las especificaciones para clasificar a las Pymes.

La clasificación de las Pymes como se observa en el cuadro anterior depende totalmente del número de empleados correspondiente al tamaño de la empresa y dependiendo de la producción anual que éstas generan, es así como ingresan a la clasificación de Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Las Pymes constituyen gran parte de la economía nacional de acuerdo a diversos tratados comerciales, donde el mayor concentrado económico se encuentra en el Comercio con un 48.3%, en segundo lugar los Servicios privados no Financieros con un 38.1%, continúa el sector de Industrias Manufactureras con un 11.6% y el resto de los sectores tan solo con un 2% según se observa de manera descriptiva en la Gráfica 1.

GRÁFICA 1. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL EN PORCENTAJE SEGÚN LAS EMPRESAS MEXICANAS EN 2014.



Fuente: Distribución sectorial en Porcentaje de Unidades económicas, INEGI, 2014.

Tomando como comparación el cuadro 2 donde se muestra el gran progreso de las Pymes en cuanto a las unidades económicas y el personal ocupado de 2009 y 2014.

CUADRO 2. CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PERSONAL OCUPADO. 2014.

Actividad económica	Unidades económicas		Personal ocupado		
	Absoluto	%	Absoluto	%	
Total nacional	4 230 745	100.0	21 576 358	100.0	
Servicios	1 637 362	38.7	8 195 046	38.0	
Comercio	2 042 641	48.3	6 389 648	29.6	91.1
Manufacturas	489 530	11.6	5 073 432	23.5	
Transportes, correos y almacenamiento	17 989	0.4	772 333	3.6	
Construcción	17 063	0.4	569 856	2.6	8.9
Electricidad, agua y gas	2 721	0.1	220 929	1.0	
Pesca y acuicultura	20 407	0.5	188 566	0.9	
Minería	3 032	0.1	166 548	0.8	

Fuente: INEGI, Censo Económico, 2014, México. 2015

“Los datos presentados considerando las cifras del Censo Económico del año 2014 señalan una concentración de 91.1% del personal ocupado. Presentando una actividad positiva pero a menor ritmo. Haciendo comparación de los años 2008 a 2013 los establecimientos del país crecieron en 23.9% mismo porcentaje del personal ocupado total; mientras que de 2008 a 2013 el crecimiento fue de 13.6% y el personal ocupado de 7.3%. Durante la década 2003 - 2013 se registró un crecimiento de 40.8% en establecimientos y 32.9% en personal ocupado.”²

CUADRO 3: CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PERSONAL OCUPADO, 2009.

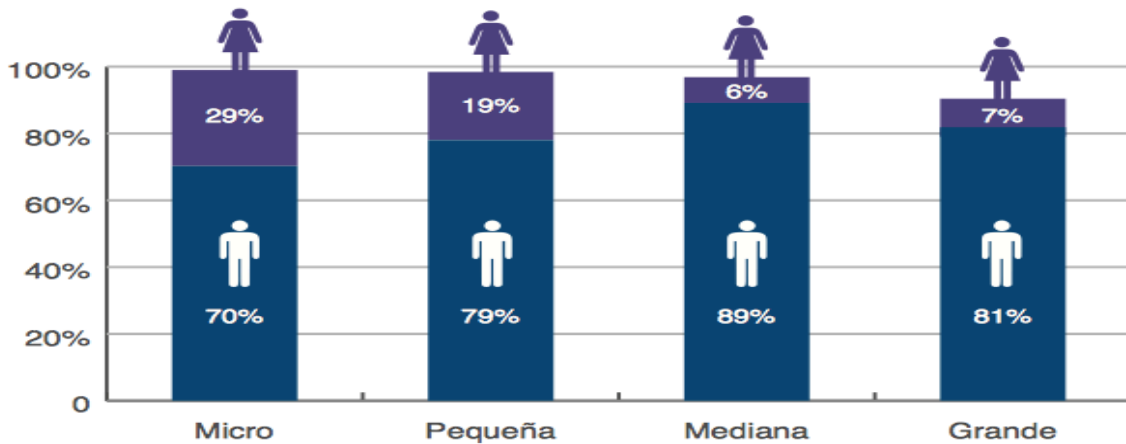
Actividad económica	Unidades económicas		Personal ocupado total	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Total Nacional	3724019	100	20116834	100
Servicios	1367287	36.7	7340216	36.5
Comercio	1858550	49.9	6134758	30.5
Manufacturas	436851	11.7	4661062	23.2
Trasportes, correos y almacenamiento	17705	0.5	718062	3.6
Construcción	18637	0.5	704640	3.5
Electricidad, agua y gas	2589	0.1	235688	1.2
Pesca y acuicultura	19443	0.5	180083	0.9
Minería	2957	0.1	142325	0.7

Fuente: INEGI, Censo Económico, 2009, México. 2015

Con datos obtenidos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), tenemos que las Pymes o también llamadas empresas familiares en gran mayoría son constituidas por personal del sexo masculino, sin embargo el 29% predomina en las mujeres creadoras de micro empresas es donde se encuentra una mayor participación. Mostrándose de manera descriptiva en la siguiente gráfica obtenida de la CNBV.

² INEGI, Censo Económico, 2014.

GRÁFICA 2. GÉNERO DEL DUEÑO PRINCIPAL DE LA EMPRESA (% DEL TOTAL).

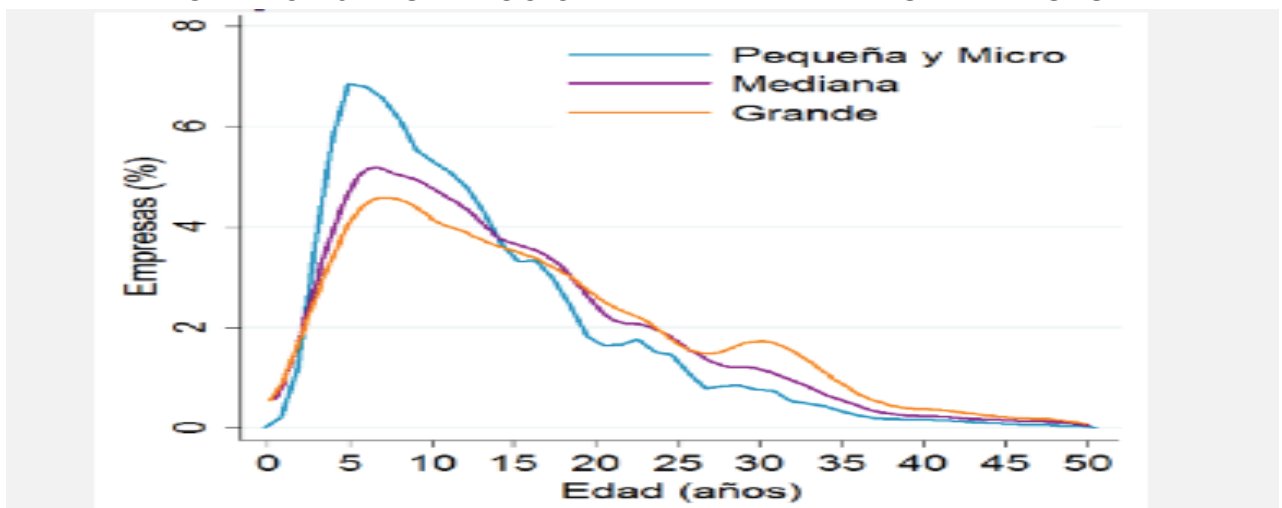


Fuente: CNBV. Encuesta Nacional de Competitividad

El desarrollo de toda empresa consta de un buen manejo administrativo y organizacional que permite el crecimiento continuo, es por ello que las micro y pequeñas empresas son las que logran un mayor crecimiento pero no todas logran un desarrollo más avanzado y se desintegran a corta edad de ser fundadas.

En el siguiente gráfico, con datos del Banco de México se puede observar que las micro y pequeñas empresas tienen una edad máxima de 8 años aproximadamente, notándose que las grandes empresas duran aproximadamente 30 años. El 1% de las micro y pequeñas empresas son las que logran crecer debido a un gran financiamiento y es por ellos que su crecimiento es más duradero.

GRÁFICA 3. DISTRIBUCIÓN DE LA EDAD DE LAS EMPRESAS



Fuente: Banxico, Reporte de las condiciones de competencia de otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas. Abril 2015.

1.1 Características de las Pymes.

Inversión y desarrollo.

Todas las empresas cuentan con poco capital o inversión fija, es decir, la maquinaria, equipo auxiliar de ésta y la mano de obra intensiva, limitan la capacidad de adaptación y modificación de mejoras en los productos de baja calidad a un mayor precio.

Empleo del Factor Trabajo.

Una característica importante que se encuentra en este punto donde la mano de obra debe ser intensiva, pero en cierta forma debe influir en la determinación de un salario fijo. Los salarios que se pagan son bajos en consideración a las remuneraciones otorgadas por empresas pequeñas son próximas al salario mínimo social. No cuentan con un registro al sistema de seguridad social permitiendo sobrevivir en condiciones económicas adversas, y por ende el trabajo asalariado es en proporción creciente a medida que aumenta el tamaño de las empresas.

Administración.

Este tipo de empresas no cuenta con una separación administrativa ni comercializable, no permitiendo la adaptación del producto a la demanda, ni mejorando el nivel de ingresos de la oferta, aunque la escala productiva impide contar con servicios internos especializados, es decir, la importación y exportación del servicio.

Fuentes de financiamiento.

La mayoría de las empresas muestran diversas dificultades para la obtención de algún financiamiento de bancas comerciales encargadas de ese tipo de créditos. Tomando en cuenta que las tasas de interés de dichos créditos son variados, pero específicamente en las pequeñas y medianas empresas el crédito es más elevado, que sí las empresas grandes adquirieran algún crédito de este tipo.

Por ello es que se recurren por falta de colaterales que respalden dicho préstamo a fuentes informales de crédito, las cuales suelen facilitar la recuperación de préstamo, facilitando el proceso que se llevaría en las instituciones crediticias formales.

Eficiencia económica y técnica.

El monto generado por las Pymes es menor en cuanto al valor agregado que lo que generan las empresas grandes, esto se debe a la baja productividad del trabajo en las Pymes.

Destino de la producción.

La alta proporción de las ventas es de forma directa donde el ciclo económico comienza a aislarse debido al tipo de productos ofrecidos, por lo regular con valor agregado. La eficiencia que se requiere para utilizar en los recursos productivos, se enfrenta a numerosas desventajas, conduciendo todo el proceso a la escasez de créditos, menor productividad por trabajador.

Las Pymes están preparadas para poder enfrentarse a las diversas empresas medianas y grandes, incluidos también a empresas internacionales o transnacionales de gran competencia, teniendo en contra que no han podido disminuir su limitación y rentabilidad y por ende el desarrollo competitivo se ve afectado y no logran concretar con el éxito económico debido.

Si se centrará como objetivo principal la competitividad, la evolución económica estaría más equilibrada y se tendría mayor efectividad, pero esto no se hace de la forma correcta y el proceso competitivo es escaso en un escenario nacional que no permite desenvolverse rápido y de la forma precisa.

La posición de las Pymes depende de la Política Fiscal, ya que en cierta forma ha venido afectando a los pequeños y medianos emprendedores, pues al no existir una política diferenciada que implante un desarrollo económico específico de acuerdo al tamaño, tiempo y actividad productiva, se adquiere una carga inequitativa de política fiscal.

1.2 Tecnología e Innovaciones de las Pymes.

El avance tecnológico para la estructura productiva, arrasa con un proceso de investigaciones y desarrollo de las mejoras del producto, basándonos en la reducción de costos, mayor aprovechamiento de habilidades y una nueva forma de combinar los factores productivos, permitiendo la participación de la mano de obra y empresarios para nuevos procesos productivos, conlleva una limitación a la competencia en cuanto a menores costos y vender por arriba del mismo.

“El avance tecnológico proviene de las acciones que las personas hacen. Es por ello que entre más grandes sean las inversiones en investigaciones y desarrollo, mayores serán los descubrimientos tecnológicos”³

Las pequeñas y medianas empresas principalmente compiten por medio de innovaciones, combinando los recursos y factores de producción que van creando estrategias competitivas de largo plazo, ya que este tipo de empresas están mayormente organizadas entendiendo más rápido el cambio en la oferta y la demanda de los diversos consumidores.

La innovación es de gran importancia, ya que es cuando se nota si la empresa logrará el crecimiento esperado, de acuerdo a los procesos de aprendizaje o apoyos técnicos o financieros.

2. Pequeñas y Medianas empresas en el mundo.

La importancia de la constitución de redes de empresas hace referencia al establecimiento de relaciones verticales u horizontales siendo estudiada como una división de trabajo e integración de tecnologías y organizaciones nuevas.

Actualmente, el mundo se concentra en las economías entrelazadas reguladas por actividades comerciales y políticas que ayudan al desarrollo y conformación, basándose en la calidad del producto y sistema productivo. El trabajo que se realiza a nivel mundial es bajo un aseguramiento productivo con el objetivo de hacer más fuertes y competitivas a estas empresas en cuanto a las relaciones comerciales.

Las redes empresariales se conforman principalmente por reglas de cooperación e intercambios mercantiles y competitivos. Es por ello que se mencionan diversos aspectos para el desarrollo de la cooperación en desarrollo a redes empresariales:

1. Intercambio de información económica.
2. Estructura de mercados de trabajo a nivel regional.
3. Identificar las estrategias comunes para lograr la interacción conjunta.

Un ejemplo claro, es el desarrollo en países europeos, en donde se conocen redes de pequeñas y medianas empresas que organizan cadenas productivas, cuyas empresas controlan mercados regionales relacionados en cierta forma y de manera general a todo

³ A. Mungaray, N. Ramírez, M. Ramírez, M. Taxis, 2010, p.54

tipo de exportaciones y extenderse territorialmente en todo un país, siendo estandarizadas como ramas industriales comunes o duraderas, por ejemplo, desde empresas textiles hasta las más sofisticadas y modernas con un rango tecnológico muy elevado, por ejemplo, electrónica y automotriz, entre otros.

A continuación se comenta el desarrollo de las Pymes de algunos países.

2.1 Italia.

Las pequeñas y medianas empresas surgieron hace un par de décadas con un potencial de suma movilidad de recursos económicos y sociales a nivel regional, incorporando nuevas tecnologías por medio de mecanismos de división del trabajo y se ofreció un modelo de desarrollo industrial basando en temas de grandes empresas que se encontraban en crisis, los cuales adquirieron suma importancia ya que fomentaron la creación de nuevos empleos y nivel de producción total más completo.

Tomando en cuenta las relaciones familiares sustentando la organización, constituyendo redes de especialización productiva entre familia, llevando todo este proceso de manera informal favoreciendo la movilización. Las ramas específicas se constituyen a través de núcleos colectivos y habilidades, sirven como elemento fundamental para la modernización e innovación de tecnologías para las mismas.

2.2 Alemania

Las empresas en este país se han desarrollado en los últimos años con un gran dinamismo económico, reflejado en el nivel de empleo, exportaciones y en el desarrollo tecnológico en las Pymes. En este país se permitió que el gobierno estableciera diversas políticas en apoyo a la industrialización, contando con incentivos a las exportaciones, fortalecimiento del entorno de las empresas y un mejor desarrollo de las vías de comunicación.

La gran costumbre existente en este país, se basa en un gran desarrollo de producción artesanal el cual constituye un gran fortalecimiento de potencial en cuanto a la competitividad. El éxito merecido en este País se debe al compromiso que asume toda mano de obra, así como el buen desarrollo de sindicatos y empresas, al igual que la importancia en la educación sobre técnicas de desarrollo Alemán en la sociedad y a la cultura de consumir los bienes que se producen en forma interna

2.3 Brasil

Este país tiene una de las economías de emprendimiento más desarrolladas, ya que cuenta con programas de innovación, financiamiento y apoyo a las exportaciones, permitiendo la expansión y ampliación del sector privado y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

2.4 Japón

En este país, su desempeño económico de varias de las ramas industriales, se fundamenta en el desarrollo innovador en cuanto a la organización interna y el desenvolvimiento de nuevas tecnologías, permiten que su objetivo primordial sea reducir el costo, a través de una estrategia organizacional y tecnológica beneficiando a todas estas empresas.

El gran proceso organizacional de las empresas ya sean pequeñas medianas o grandes, se caracteriza por la filosofía del “Justo a tiempo”, cero stocks, cero defectos y cero descomposturas, entre otras.

La tendencia a la disminución de estos factores se atribuye a la integración e innovación tecnológica debido a que las Pymes trabajan bajo un tiempo real a la demanda de las grandes empresas, es por ello que las grandes empresas y las Pymes desarrollaron diversos procesos de aprendizaje pudiendo así fabricar bienes y/o servicios de alta calidad.

2.5 Estados Unidos de Norteamérica.

Actualmente es el gobierno norteamericano el que proporciona la asistencia directa a las pequeñas empresas, brindándoles gran apoyo por medio de un Programa de Asistencia Financiera de la Agencia Federal del Desarrollo a la pequeña empresa. Dicho programa se ajusta a las particularidades de la empresa, tomando como hecho que este tipo de empresas son las que mayor aportación económica brindan para un importante crecimiento del país.

El desarrollo de la agencia encargada de recaudar los impuestos, genera un programa de auditorías de pequeñas empresas, cuyo propósito es lograr un aumento considerable en dicha recaudación, por lo que los comerciantes de este sector, deben tomar medidas para mantenerse al día, y poder cumplir con las nuevas exigencias, pero indudablemente,

los pequeños negocios siguen atrayendo a los emprendedores, y ampliando el horizonte económico de los Estados Unidos de Norteamérica.

La importancia del desarrollo de las Pymes en el mundo tal como se muestra en los países anteriores trae consigo un desarrollo económico en proyectos que tienen que ver con la creación de este tipo de empresas.

Con el tiempo las pequeñas y medianas empresas tienen un papel sumamente importante, caracterizadas por las siguientes consideraciones:

- Una creciente participación en la generación de empleos y valor agregado.
- Gran aportación tecnológica, innovaciones en procesos productivos y en los productos.
- La estructura empresarial es mayor al de las grandes empresas en tiempos de crisis a pesar de que las Pymes son más vulnerables.
- La flexibilidad de adaptación en las condiciones cambiantes se vuelven más importantes debido a los procesos tecnológicos y de innovación.

Las economías industrializadas implementan mecanismos económicos de apoyo total a pequeñas y medianas empresas, lo cual ha reforzado la creación de muchas más empresas de esta categoría. Es por ello que gran parte de la economía es capaz de realizar diversas transformaciones para incrementar la competitividad nacional e internacional.

La economía actual atraviesa una severa crisis desde el año 2008, con un colapso de instituciones financieras que operaban a través de una actividad especulativa que no era consistente con la producción y el intercambio de bienes y servicios, pues aun, aunque la economía real creciera, el Sistema Financiero lo hizo de manera más acelerada provocando un desfase que estimuló las llamadas burbujas financieras.

“Una crisis económica se vino gestando desde la segunda mitad de la década de los años 90’s, en la que se presentaron repetidas ocasiones de inestabilidad económica acompañadas de un deterioro en activos financieros y el descenso de sus precios, que finalmente llevaron a la quiebra y el rescate de empresas e instituciones financieras y no financieras; como en la crisis mexicana en 1995, el hundimiento de las economías asiáticas en (1998), la crisis rusa, la brasileña, la argentina en (1999) y en 2008 por la

crisis financiera de Estados Unidos. Siendo esta última quien profundizó la recesión económica internacional que se había confirmado en 2001 ante la desaceleración de EUA, la Eurozona y Japón que después de un ciclo de crecimiento de ocho años, no lograron sostener su dinamismo económico en el marco de un Sistema Financiero con enormes volúmenes, recursos económicos y una amplia desregulación, producto de una limitada acción de los gobiernos nacionales y sus respectivas autoridades financieras.”⁴

La creación de empleos y la creación de ingresos es fundamental, éstas concentran las dos terceras partes del empleo total mundial, mostrando en parte los graves problemas que enfrentan muchos países en desarrollo y desarrollados debido a la mayor atribución cuantitativa y cualitativa.

CUADRO 4. NÚMERO DE PYMES EN TODO EL MUNDO POR REGIONES.

Región	Número de PYME en la región (millones)	Porcentaje sobre el total de PYME en todo el mundo	Número total de PYME en la economía formal (millones)
Asia Oriental	170-205	44-46	11-14
América Latina	47-57	10-12	3-4
África Subsahariana	36-44	8-10	3-5
Europa Oriental y Asia Central	18-22	3-5	2-4
Asia Meridional	75-90	16-20	2-3
Oriente Medio y Norte de África	19-23	4-6	1-3
Países de la OCDE de ingresos altos	56-67	12-14	11-14
Total	420-510	100	36-44
Total sin contar a los países de la OCDE de ingresos altos	365-445	80-95	25-30

Fuente: Oficina Internacional del trabajo, 2015, Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo, septiembre, 2016, Sitio web: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_358292.pdf

⁴ León, Linares, Lauri, 2011, El financiamiento a pymes a través de la banca de desarrollo en México, 2000-2010, Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.

“México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).”⁵

Mencionando algunos de los más importantes:

- Tratado de libre Comercio de América del Norte: Canadá, Estados Unidos y México (1988).
- México – Europa (2000)
- Mexico – Chile (1998)
- México – Israel (2000)
- El Área de Libre Comercio en las Américas (1994)
- Plan Puebla Panamá: Belice, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá y los Estados del Sur-Sureste de México: Campeche, Chiapas, Guerrero, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán. (2006).

⁵ ProMexico, 2015, Tratados de Comercio, agosto 2016,
<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tratados-comerciales-inversion>

Capítulo 2: Situación actual de las Pymes.

3. Países desarrollados

La situación de los países desarrollados está en cierta forma muy controlada y dominada con la exactitud correcta, ya que para ellos la creación de pequeñas y medianas empresas es una actividad totalmente normal. La interdependencia de estos países se enfoca en los aspectos económicos y culturales en todos los aspectos así como la propia subsistencia ante estos sucesos, debido a que dicho proceso de globalización y desarrollo no ha logrado trascender en la población de otros países, actuando éstos de manera normal.

La internacionalización en cuanto a la actividad económica, está apoderada por una gran fuerza llevada a cabo principalmente por las políticas gubernamentales que en cierta forma tienen vida propia, liberándose por cambios fuertes de tecnología y sectores primeramente de tecnología y comunicaciones. Es por ello que las corrientes comerciales en los últimos años se han incrementado de manera generativa y proporcional, al igual que las corrientes de inversiones en todo el mundo llegando a 200 millones de dólares por año. Generando con ésto más empleos dependientes del comercio sean importaciones o exportaciones, aumentando el nivel de vida en estos países, aunque este proceso debería ser gozado por todo el mundo, tales como Alemania, Estados Unidos, España, Irlanda, entre otros, y es por ello que el desarrollo sigue en constante movilidad.

Lo que intentan estos países es que el resto de países en desarrollo tengan una mayor cooperación que como lo han llevado en los últimos años, ya que las políticas implementadas con mayor frecuencia se vuelven carentes de importancia y demasiado superficiales. Es por ello que a medida que se aplica el campo de la creación internacional de normas jurídicas y de la coordinación de políticas, el concepto de políticas nacionales se reduce y conlleva a la necesidad de ocuparse adecuadamente de la protección de la diversidad y la preservación de la democracia. En las economías en transición las Pymes son de gran importancia internacional, dado principalmente por la promoción de actividades emprendedoras, innovaciones y la diversificación en el valor agregado de dichos productos o servicios que otorgan las Pymes.

Empero, existen diversos obstáculos para la ejecución de las Pymes en países desarrollados y por ende los obstáculos se incrementan con mayor frecuencia, un ejemplo claro son las barreras arancelarias, la fabricación de las Pymes se basa en la calidad y conformidad, ya que este tipo de empresas traen consigo ciertas dificultades como son los altos costos, la utilización de sistemas de calidad o procesos de certificación y es por ello que se determina el desarrollo comercial partiendo del tipo de cambio, políticas públicas y promoción comercial con que se enfocan en el buen conocimiento del mercado.

Mostrando en la siguiente tabla las barreras internas y externas a las que se enfrentan las Pymes en cuanto al comercio internacional. Por ende, en países desarrollados las Pymes son las primeras afectadas y éstas deben estar preparadas para los cambios ejecutados en el comercio internacional.

CUADRO 5. BARRERAS INTERNAS Y EXTERNAS DE LA COMERCIALIZACIÓN.

BARRERAS INTERNAS	BARRERAS EXTERNAS
Falta de información	Restricciones Técnicas al Comercio (normas de calidad, estandarización, requerimientos de responsabilidad social empresaria)
Falta de Capital (para desarrollo comercial, capital de trabajo, cobertura de riesgo)	Procedimientos Burocráticos
Capacidades de management insuficientes (falta de orientación comercial, falta de managers con experiencia internacional y de	Problemas de Marketing y Distribución

Fuente: Bancomext, 2014, Barreras internas y externas de comercialización, noviembre 2016, http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/86/8/CE_ENERO_200.pdf

La globalización en este ámbito, muestra oportunidades y riesgos continuamente, sin embargo los avances tecnológicos que tienen estos países, las mejoras en cuestión de comunicación, la integración de mercados y su desarrollo financiero son de gran beneficio, ya que aumenta el potencial de crecimiento económico y fortaleciendo las políticas en contra de la pobreza, mencionando que la globalización es un proceso de desarrollo que muestra el beneficio en cuanto al desarrollo individual de sus economías,

incluyendo a mejorar el nivel de vida que sea más alto para los que se encuentran dentro de esos países. El desarrollo que muestran los países desarrollados en cuanto a las Pymes es bastante significativo, a continuación se mencionan algunos países:

3.1 Alemania

Alemania desde el año 2013 se ha convertido en uno de los principales aliados en las pequeñas y medianas empresas debido a su poder comercial, favoreciendo al rápido crecimiento de las Pymes, logrando así su incorporación a un mercado internacional fuerte y estable. Tomando en cuenta que el desarrollo de las micro empresas predomina en este país.

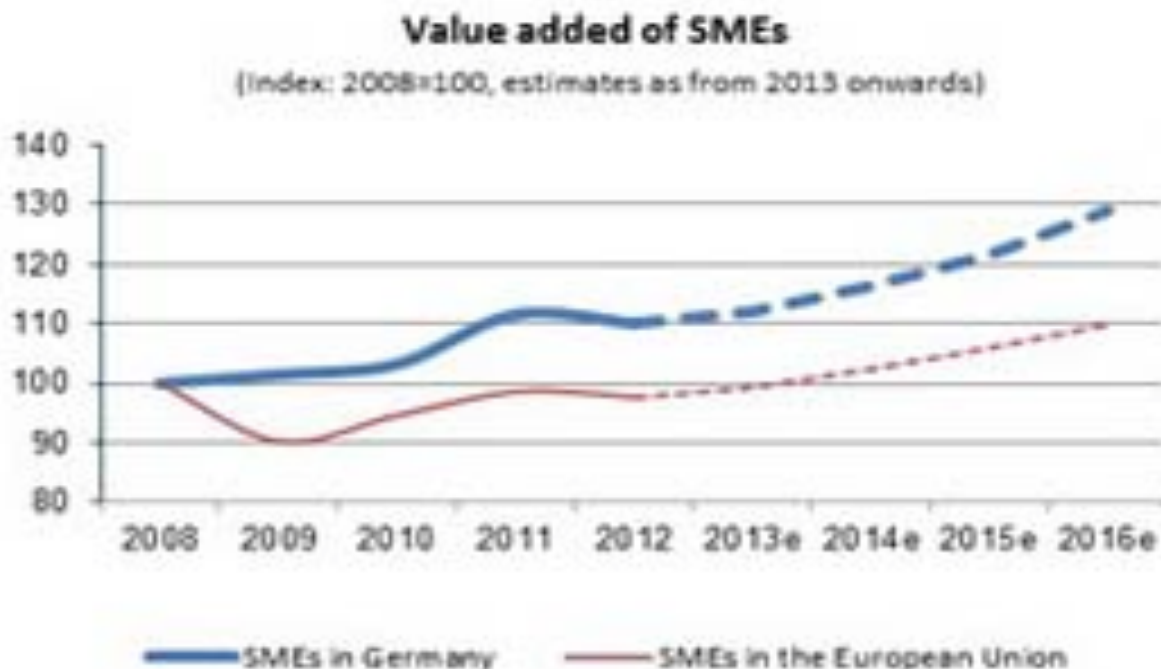
El perfil que se tiene de las pequeñas y medianas empresas es competitivo y exitoso, debido a las mejoras existentes en el sistema regulatorio de la Unión Europea y el desarrollo tecnológico y de innovación. El desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de Alemania en relación con la Unión Europea. Se puede ver en la Gráfica 1 el incremento de su valor agregado en los últimos tres años es mayor al de la Unión Europea.

“El éxito de las Pymes alemanas durante todo el período de la crisis de 2008-2014 es único en la UE. El número de Pymes se elevó de 1.87 millones en 2008 a casi 2.20 millones en 2014. Se estima que el número de personas empleadas en las Pymes alemanas ha aumentado en unos 2.8 millones de dólares para un total de casi 16.85 millones en 2014.

El aumento total del valor agregado se estimó en un 16% en casi todos los sectores. Esta historia de éxito va a continuar al menos para el futuro próximo. En el número de Pymes se prevé una expansión de 100 mil nuevas empresas en 2015 y 2016, la creación de un adicional de 820 mil puestos de trabajo en el proceso. Se espera que las Pymes de todos los tamaños para crear más puestos de trabajo, sobre todo las de tamaño mediano con un aumento esperado del 3.1% al año.”⁶

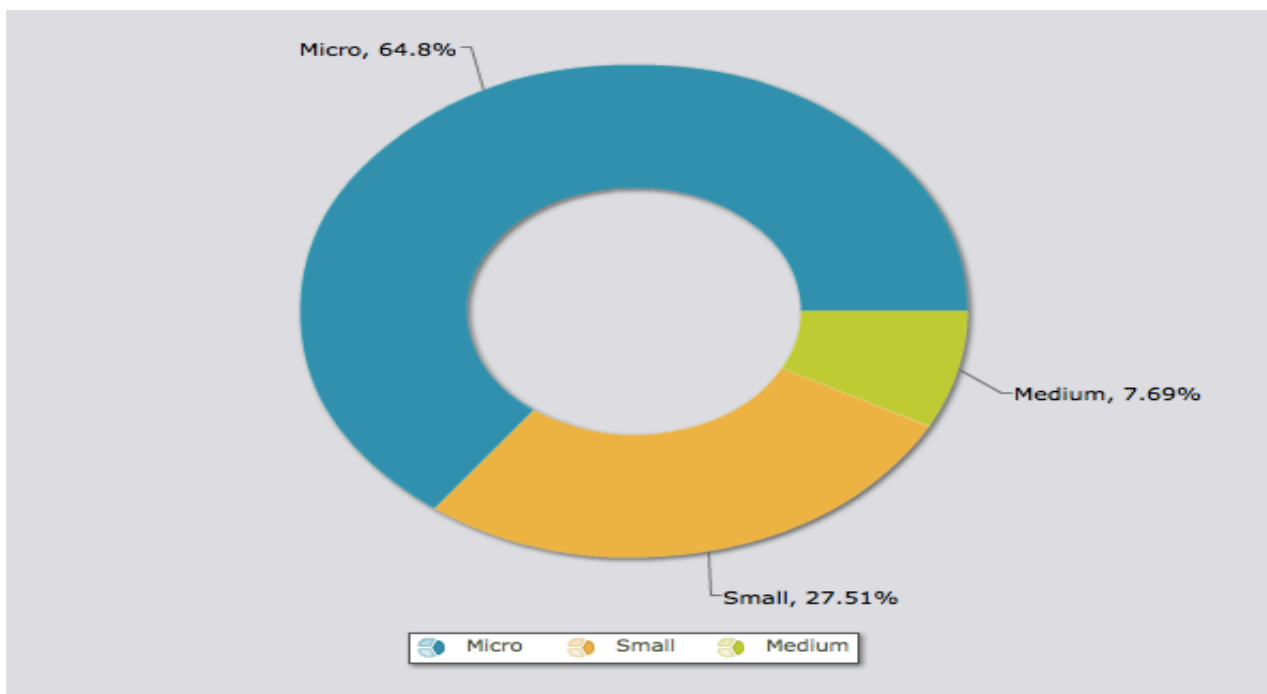
⁶ *European Commission. (2015). Annual report on European SMEs. 2016, de SBA fact sheets, Germany Sitio web: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/#annual-report>*

GRÁFICA 4: VALOR AGREGADO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN ALEMANIA.



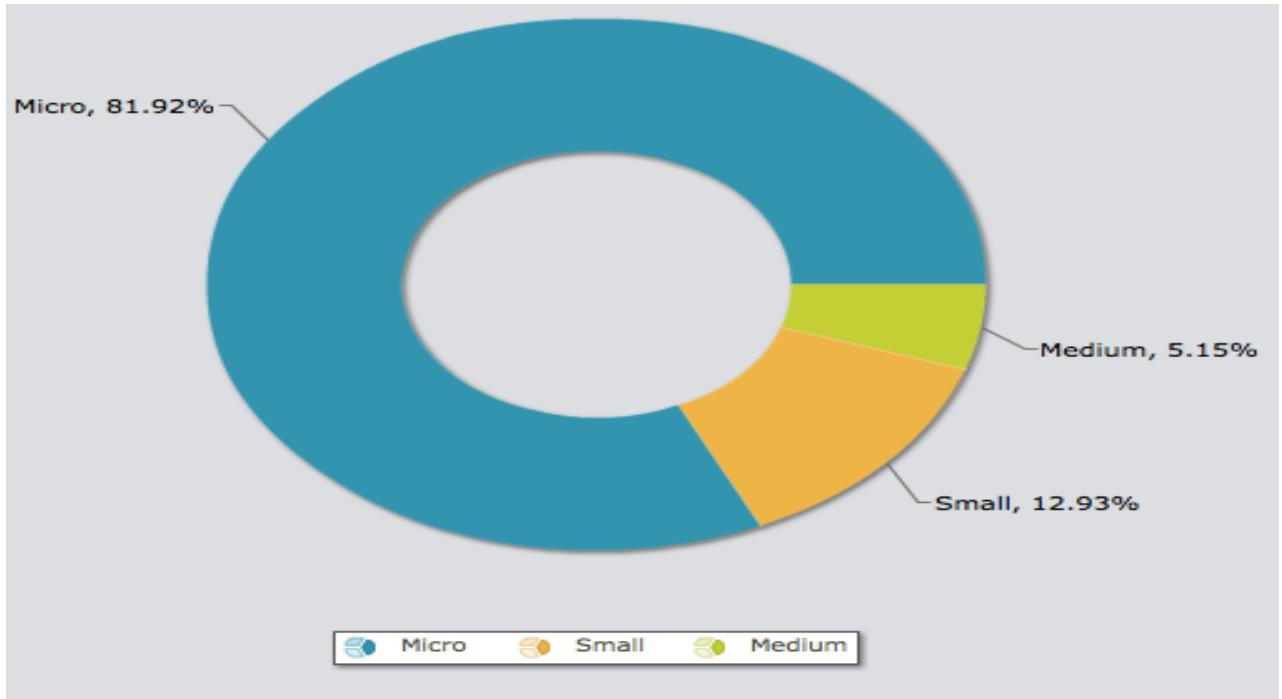
Fuente: European Commission. (2015). Annual report on European SMEs. 2016, de European Commission
 Sitio web: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/#annual-report>.

GRÁFICA 5. MANUFACTURA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN ALEMANIA.



Fuente: European Commission. (2015). Annual report on European SMEs. 2016, de European Commission
 Sitio web: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/#annual-report>

GRÁFICA 6: SERVICIOS Y COMERCIO DE PEQUEÑAS EMPRESAS EN ALEMANIA.



Fuente: European Commission. (2015). *Annual report on European SMEs. 2016*, de European Commission
Sitio web: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/#annual-report>.

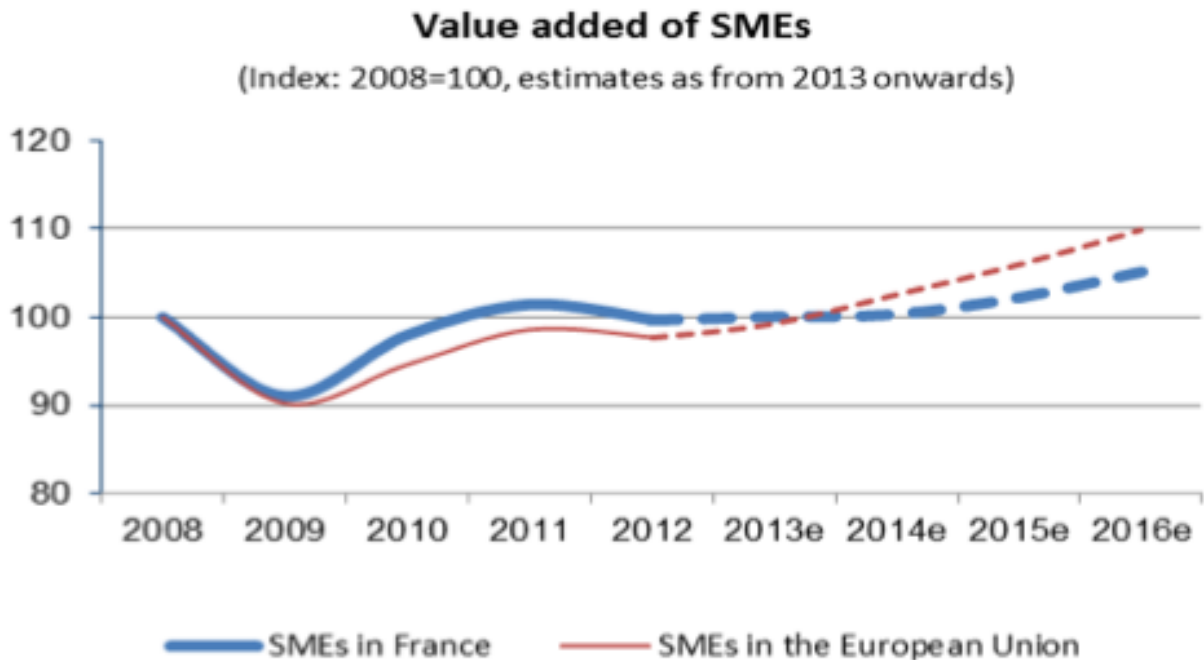
3.2 Francia

Las Pymes Francesas son populares en todos los sectores, representando un mayor porcentaje en el sector comercial y con uno menor en el sector de fabricación generando un 40% de empleo total en las pequeñas y medianas empresas. Una de las fuerzas motrices más importantes para el desarrollo detrás de la producción de bienes de consumo es la industria del lujo, que cuenta con aproximadamente 130 mil personas y tiene una facturación de unos 34 millones de euros. Con la excepción de unos pocos grupos grandes de lujo, esta industria se basa principalmente en las Pymes, sobre todo en las microempresas. Las exportaciones proporcionan el 84% de su volumen de negocios.

El sector de alojamiento y de servicio de alimentos tuvo un fuerte crecimiento durante la crisis. Hasta 2014, el valor agregado en el sector de las Pymes aumentó en casi un 12%, y el número de empresas también creció. Esta tendencia positiva es beneficiada por un importante desarrollo turístico.

“De febrero de 2014 a enero de 2015, el número de inscripciones de empresas nuevas se estancó: se crearon 548,718 nuevas empresas, lo que representa un 1% más que en el período anterior. Sin embargo, el número de quiebras también aumentó en un 1.3% hasta 63 297. En particular, las microempresas son vulnerables, mientras que la situación está mejorando para todas las demás categorías de empresas.”⁷

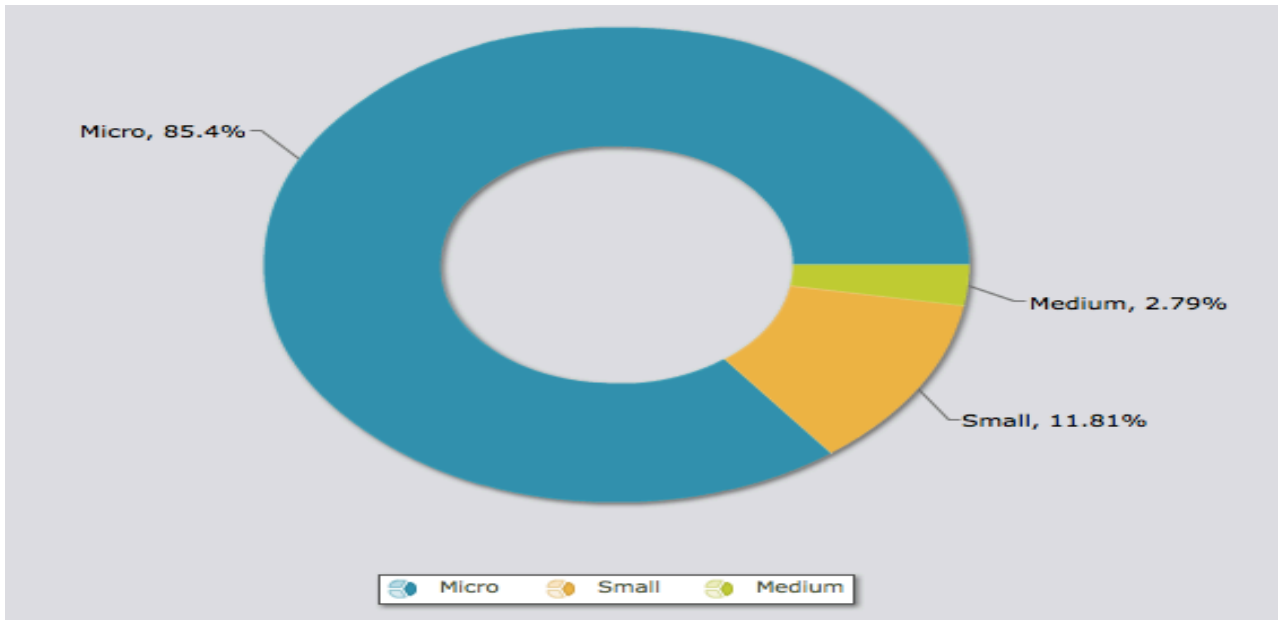
GRÁFICA 7: VALOR AGREGADO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN FRANCIA.



Fuente: European Commission. (2015). Annual report on European SMEs. 2016, de European Commission
 Sitio web: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/#annual-report>.

⁷ European Commission. (2015). Annual report on European SMEs. 2016, de 2015 SBA fact sheets France.

GRÁFICA 8: GRÁFICA GENERAL DE TODOS LOS SECTORES.



Fuente: European Commission. (2015). *Annual report on European SMEs. 2016*, de European Commission Sitio web: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/#annual-report>.

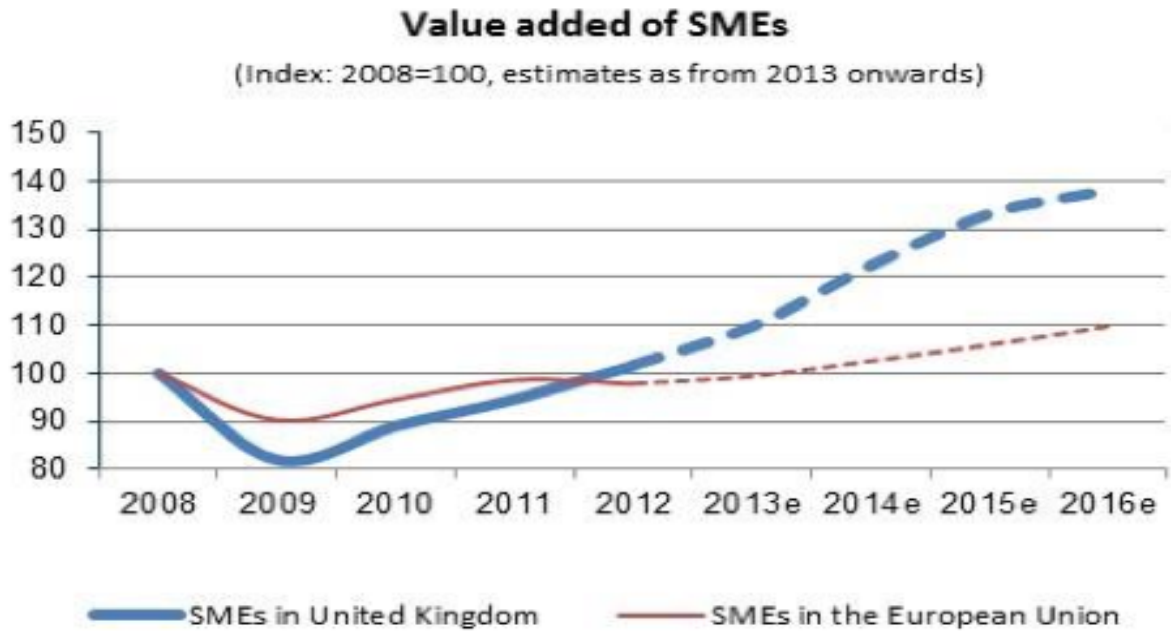
3.3 Países Bajos (Holanda)

La economía de los Países Bajos se caracteriza por grandes empresas. La principal razón con el resto de la Unión Europea es una diferencia de datos ya que una gran proporción de las micro empresas no cuentan con las suficientes estadísticas, debido a que las empresas sólo se incluyen en el registro cuando su volumen es elevado. A comparación con los demás estados miembros, este nivel es mucho menor. Es por ello, que la diferencia en la información capturada por los datos para la contribución de las pymes se emplean y el valor agregado son inferiores a la media de la Unión Europea.

“La proporción que las Pymes contribuyen al total del valor apegado creado por la economía comercial no financiera es de 4 puntos porcentuales más baja que en la UE en promedio.”⁸

⁸ European Commission. (2015). *Annual report on European SMEs. 2016*, de SBA fact sheets, United Kingdom

**GRÁFICA 9: VALOR AGREGADO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
EN LOS PAÍSES BAJOS.**



Fuente: European Commission. (2015). Annual report on European SMEs. 2016, de European Commission
Sitio web: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/#annual-report>.

3.4 Irlanda

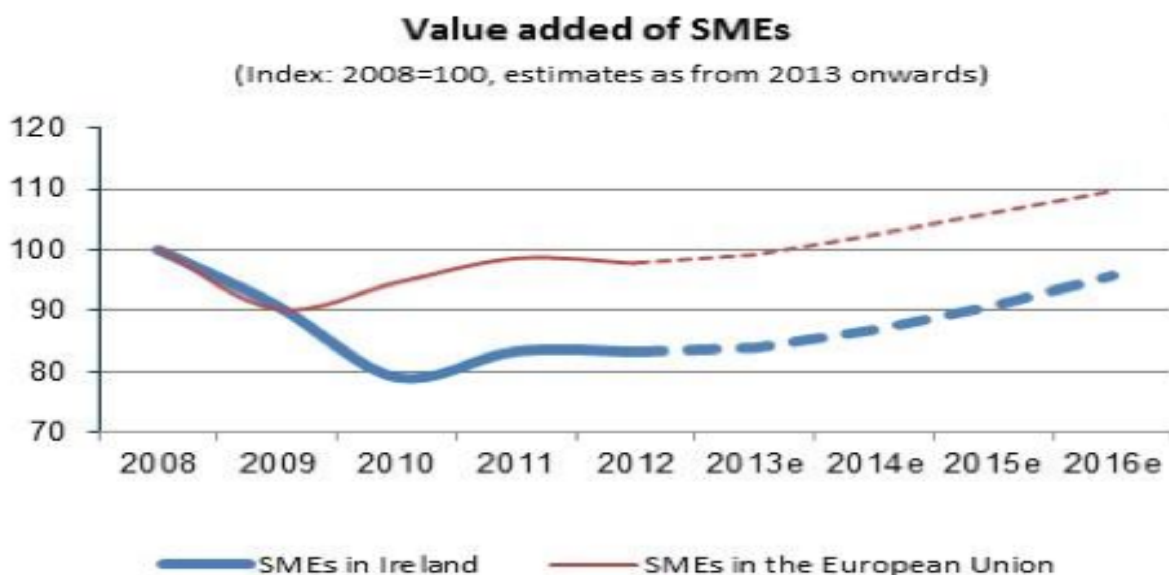
Irlanda es uno de países desarrollados con más avance en los sectores comerciales, comunicaciones y alimentación, generando el 53% de empleo (European Commission, 2015), en cambio, el sector manufacturero fue uno de los más afectados debido a la alta demanda en los sectores ya mencionados. Sin embargo la mejora en el crecimiento económico se refleja en la tendencia al alza en la creación de empresas y la tendencia a la baja de liquidación de empresas. El número de empresas de nueva creación sigue aumentando.

Los factores contribuyentes más importantes son:

- Mejor acceso a la financiación.
- Aumento en el empleo y los ingresos.
- Crecimiento en el gasto del consumidor.
- La gran demanda interna.
- Gasto de inversión.

“A finales del año 2014, el valor agregado de las Pymes se estimaba en un 13% menor que en 2008, a pesar de una tasa de crecimiento anual promedio del valor agregado del 2.4% entre 2011 y 2014. El sector manufacturero fue uno de los sectores más afectados por la crisis. En 2009-2014, el valor agregado se redujo en un 10% y el empleo se redujo en un 11%, debido principalmente a la alta dependencia del sector en los mercados británico e irlandés, como se muestra en la siguiente gráfica.”⁹

GRÁFICA 10. VALOR AGREGADO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN IRLANDA.



Fuente: European Commission. (2015). Annual report on European SMEs. 2016, de European Commission
 Sitio web: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/#annual-report>.

⁹ European Commission. (2015). Annual report on European SMEs. 2016, de SBA fact sheets, Ireland.

3.5 Estados Unidos

Estados Unidos es una de las economías más poderosas del mundo, el 99.6% de sus empresas son consideradas Pymes, todas ellas generando alrededor del 40% de empleos, existiendo aproximadamente 20 millones de pequeñas y medianas empresas.

En la gráfico 7 se puede observar la gran aportación que brindan las grandes empresas, sin embargo el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas cuentan con un desarrollo evolutivo como se muestra en la gráfica, tomando en cuenta que las micro y pequeñas tienen un mayor ingreso que las medianas empresas. La participación de las Pymes en Estados Unidos se enfoca principalmente en la innovación y tecnología creando estabilidad y nuevas formas evolutivas para este tipo de empresas, fomentando las ganancias en la productividad y aumentando el número de estas.

GRÁFICA 11. INGRESOS EN ESTADOS UNIDOS DE ACUERDO AL TAMAÑO.



Fuente: Rivera, Alejandro, *Pequeñas y Medianas empresas en Estados Unidos*, 2015,

4. Países de Economías Emergentes

Los países emergentes son aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo, los cuales no han logrado obtenerlo al máximo, buscando su crecimiento a través de su propia producción. Estos países se encuentran dentro de un crecimiento económico constante, principalmente se desenvuelven dentro del sector primario, es decir, la producción de bienes agropecuarios, teniendo escasez de tecnologías e innovaciones obteniendo con esto una economía mediana y por ende su desarrollo mundial es más limitado.

Es importante mencionar que las Pymes son uno de los principales promotores de la economía en países emergentes debido a la gran generación de empleos y un suficiente desarrollo económico para la supervivencia y crecimiento.

Las Pymes son un elemento importante, principalmente en las economías emergentes debido a que este tipo de empresas generan gran cantidad de empleos, provocando un efecto positivo en el crecimiento. Es importante mencionar que la mayoría de las Pymes localizadas en mercados emergentes se apoyan del consumo de determinados productos, a consecuencia de ese aumento de la capacidad adquisitiva, lo que puede representar una gran oportunidad para determinadas corporaciones, independientemente de su tamaño. No en vano, las Pymes pueden tener ventajas competitivas y demostrar la agilidad necesaria para tener éxito en su penetración en estos países mediante la exportación u otras fórmulas de internacionalización.

A su vez, el crecimiento superior en los mercados emergentes supone una mayor necesidad de infraestructuras, que sí por un lado ayudan a una mejor penetración en los mercados, por otra parte suponen una gran oportunidad para cubrirlas.

En este sentido, en las economías emergentes aumentan las necesidades de inversión y también nuevas formas de financiamiento, lo que a su vez puede significar grandes beneficios a través de inversiones en proyectos mixtos, en los que la inversión pública busque capitales privados.

La fuerza laboral y los niveles de educación de los países emergentes está mejorando, por lo que igualmente son una condición ventajosa más considerando que se busca

establecerse en ellos con fábricas propias o socios con quienes trabajar. De hecho, los lazos con empresas locales pueden ser beneficiosos en ambos sentidos. En todo caso, sin necesidad de tener presencia física ni alianzas, los países emergentes se revelan como una interesante opción para la diversificación geográfica de exportaciones.

En este entorno todo riesgo es relativo, las regiones emergentes no siempre demuestran una apertura suficiente que ponga las cosas fáciles. En este punto, la presencia institucional en embajadas y oficinas comerciales puede brindarnos una gran ayuda para afrontar los retos que supone la internacionalización.

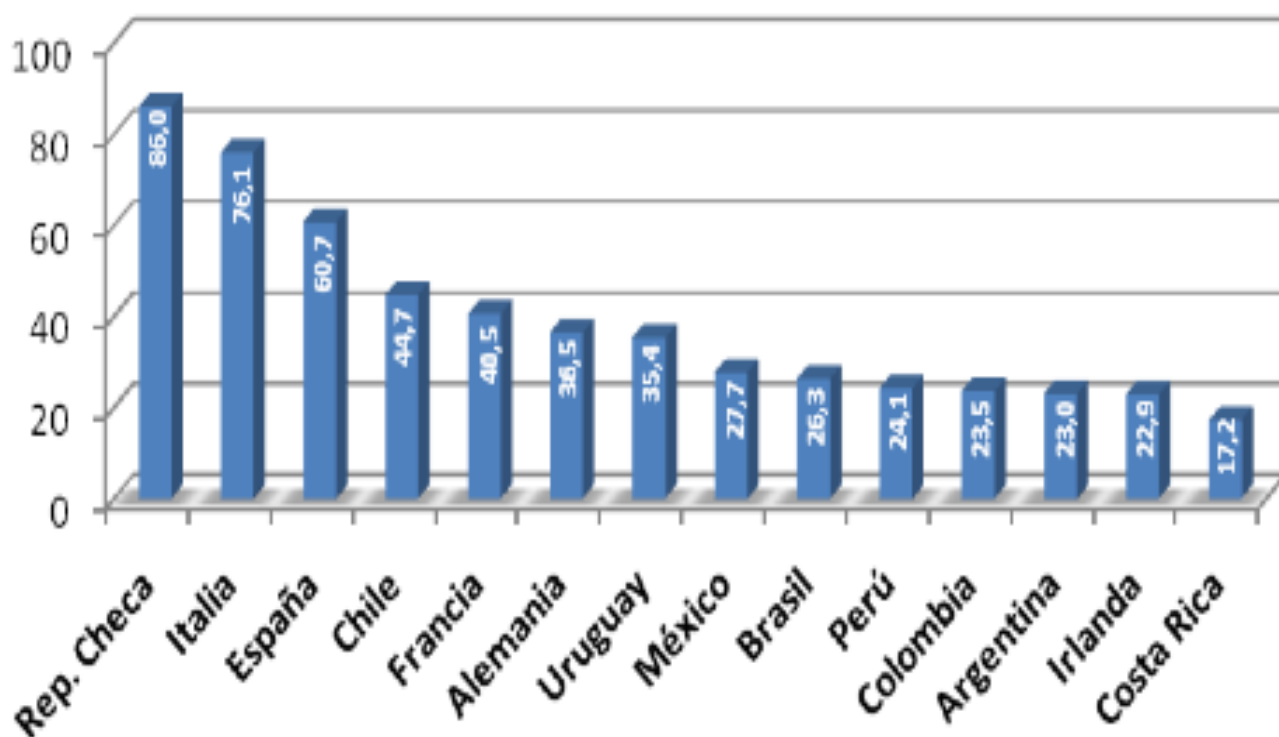
La siguiente grafica muestra países emergentes los cuales son:

- México
- Chile
- Uruguay
- Brasil
- Perú
- Colombia
- Argentina
- Costa Rica

Y algunos países desarrollados:

- República Checa
- Italia
- España
- Francia
- Alemania
- Irlanda

GRÁFICA 12: PORCENTAJE TOTAL DE PYMES EN PAISES EMERGENTES Y DESARROLLADOS.



Fuente: Organización Internacional del Trabajo. (2015). Políticas para las Pymes. 2016, de Organización Internacional del Trabajo Sitio web: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---américas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

Capítulo 3: Las Pymes en México.

Las pequeñas y medianas empresas son de gran importancia para el desarrollo económico nacional, tanto por aportaciones de producción relevantes, distribución de bienes y/o servicios y la gran flexibilidad de adaptación a cambios de innovación y tecnológicos favoreciendo el crecimiento estable, apoyando a la generación de empleos y obteniendo mayor generación de riqueza.

Tomando en cuenta que el desarrollo se basa en las relaciones familiares que sustentan la organización empresarial, las cuales juegan un papel muy importante en la cohesión del tejido industrial a nivel local, creando así una correcta división especializada del trabajo. Lo anterior permite apreciar el grado de flexibilidad, organización y cooperación con que cuentan las Pymes y la capacidad de innovación es de gran ayuda para el pleno desarrollo, ya que obteniendo este tipo de estructura organizacional, con el proceso de producción y crecimiento las Pymes logran una evolución rápida y adecuada con facilidad de un crecimiento apropiado en poco tiempo.

Estas empresas cuentan con una amplia gama de sectores de producción teniendo la flexibilidad de realizar actividades autónomas, independizándose por completo de empresas grandes para desarrollarse sin apoyo de éstas. Los principales sectores en los que las Pymes toman lugar según INEGI (2015) son:

- Alimentos y tabacos.
- Electrodomésticos.
- Electrónicos de comunicación y accesorios.
- Transporte terrestre.
- Equipo médico e instrumentos de medición.
- Industria textil.
- Plásticos y hules.
- Productos de madera.
- Productos para la construcción.
- Servicios turísticos.
- Productos farmacéuticos.

El desarrollo tecnológico ha causado gran interés en su intento de buena organización productiva, buscando establecer nuevos criterios que sean más flexibles en cuanto a las

redes empresariales, fomentando una idea económica articulada, basándose en la existencia de reglas de intercambio tanto de competencia como mercantiles. Tomando en cuenta las diversas formas para una buena cooperación entre las redes empresariales sería:

- El intercambio de información tecnológica o estratégica.
- Buena estructura de un mercado de trabajo a nivel nacional.
- Identificación de estrategias comunes o cadenas productivas.

El nivel estructural de las Pymes Mexicanas tiene un grado de dificultad, debido a la evolución en el mercado y la economía del país. Determinando como principal factor el impacto resultante del financiamiento. Las Pymes se desenvuelven en un mercado de condiciones cambiantes que se caracterizan principalmente por el producto, la reducción de costos correspondientes a este mismo, el objetivo, la competitividad en cuanto a su proceso de innovación y desarrollo tecnológico, entre otros aspectos. Es por ello, que este tipo de empresas pequeñas y medianas no continúan su desarrollo debido a que las Pymes no cuentan con un crédito adecuado.

Es aquí, donde entra la aportación del financiamiento a las Pymes debido a que es el único propulsor para obtener recursos financieros adecuados al crecimiento futuro y duradero de las Pymes. El ingreso de un recurso financiero trae consigo diversas desventajas, comenzando por mencionar que el mercado crediticio siempre ha sido de cierta forma limitado, ya que el número de intermediarios financieros no es basto y en algunas ocasiones éste no se otorga de la manera correcta, como ejemplo se citan las tasas de interés muy elevadas lo cual constituye una de las principales barreras para ingresar al financiamiento.

“De acuerdo con los resultados proporcionados por el observatorio Pyme cerca del 80% de las Pymes operaban con uno o dos bancos comerciales lo que aseguraba un buen acceso a los recursos financieros. El porcentaje de empresas que solicita recursos a los bancos es reducido y como consecuencia las condiciones crediticias que la Pyme difícilmente puede cubrir y que tienden a elevarse ante percepciones de riesgo.”¹⁰

¹⁰ León, Linares, Lauri, 2011, El financiamiento a pymes a través de la banca de desarrollo en México, 2000-2010, Tesis de Licenciatura.

La necesidad de que las pequeñas y medianas empresas obtengan un financiamiento deben ejercer la capacidad de acoplarse a nuevas circunstancias de un desarrollo económico enfocado a la estructura adecuada de eficiencia elevando sus niveles de productividad y competitividad. El Sistema Financiero Mexicano ha enfrentado diversas transformaciones en ajustes macroeconómicos, los cuales han dado un giro de flujos sectoriales, concretando las restricciones de financiamiento que se enfrenta el sector privado y las empresas familiares (Pymes).

El desarrollo de Pymes trae consigo un desenvolvimiento fundamental en el crecimiento y generación de empleos, tomando en cuenta la estructura de producción intensiva especialmente en la mano de obra, la cual se enfoca en la contratación de más trabajadores para una mayor producción y por ende, el desarrollo capital-mano de obra que se mantiene con el número de trabajadores que integran el proceso de la economía.

Se sabe que en este tipo de empresas, es decir, pequeñas y medianas empresas se caracterizan principalmente por el cambio constante, donde puede comprenderse que el desempeño de la mano de obra tenga un panorama limitado donde se ve reflejado el salario bajo y de cierta forma el proceso productivo no sea el esperado.

5.1 Ventajas de las Pymes:

- Son un importante motor de desarrollo del país.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.

5.2 Desventajas de las Pymes:

- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.

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

6. Situación Actual

En México las Pequeñas y medianas empresas son predominantes, prevaleciendo más las Micro empresas con 3,952,422 como se muestra en el cuadro 6. Considerando más ponderación que en otros países, dando como principal objetivo la generación de empleos. También se puede observar el desarrollo actual de las Pymes y el porcentaje de participación y personal ocupado.

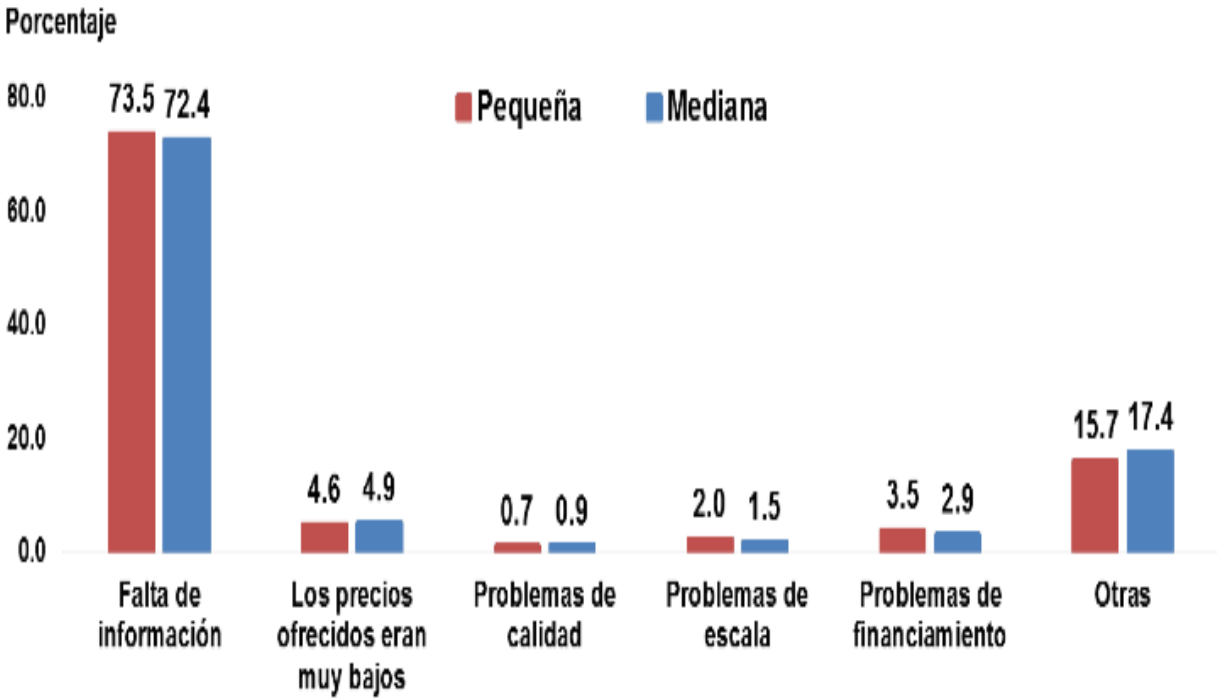
CUADRO 6. NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO Y PERSONAL OCUPADO.

Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6	75.4
Pequeña	79 367	2.0	13.5
Mediana	16 754	0.4	11.1
Total	4 048 543	100.0	100.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2015, Boletín de estadísticas detalladas sobre las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del País, 2016-10-25, sitio web: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf.

México cuenta con poca información en cuanto al mejor desarrollo y funcionamiento de las Pymes. Sin embargo las Cadenas de Valor son una excelente forma de incrementar la competitividad en sectores tal como tecnología, innovación e informática. Empero, como se muestra en el gráfica 13, las pequeñas y medianas empresas no entran a estas cadenas principalmente por problemas de calidad, de escala y financiamiento.

GRÁFICA 13. DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN LAS RAZONES POR LAS QUE NO PARTICIPAN EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE VALOR, POR TAMAÑO DE EMPRESA. 2013-2014.



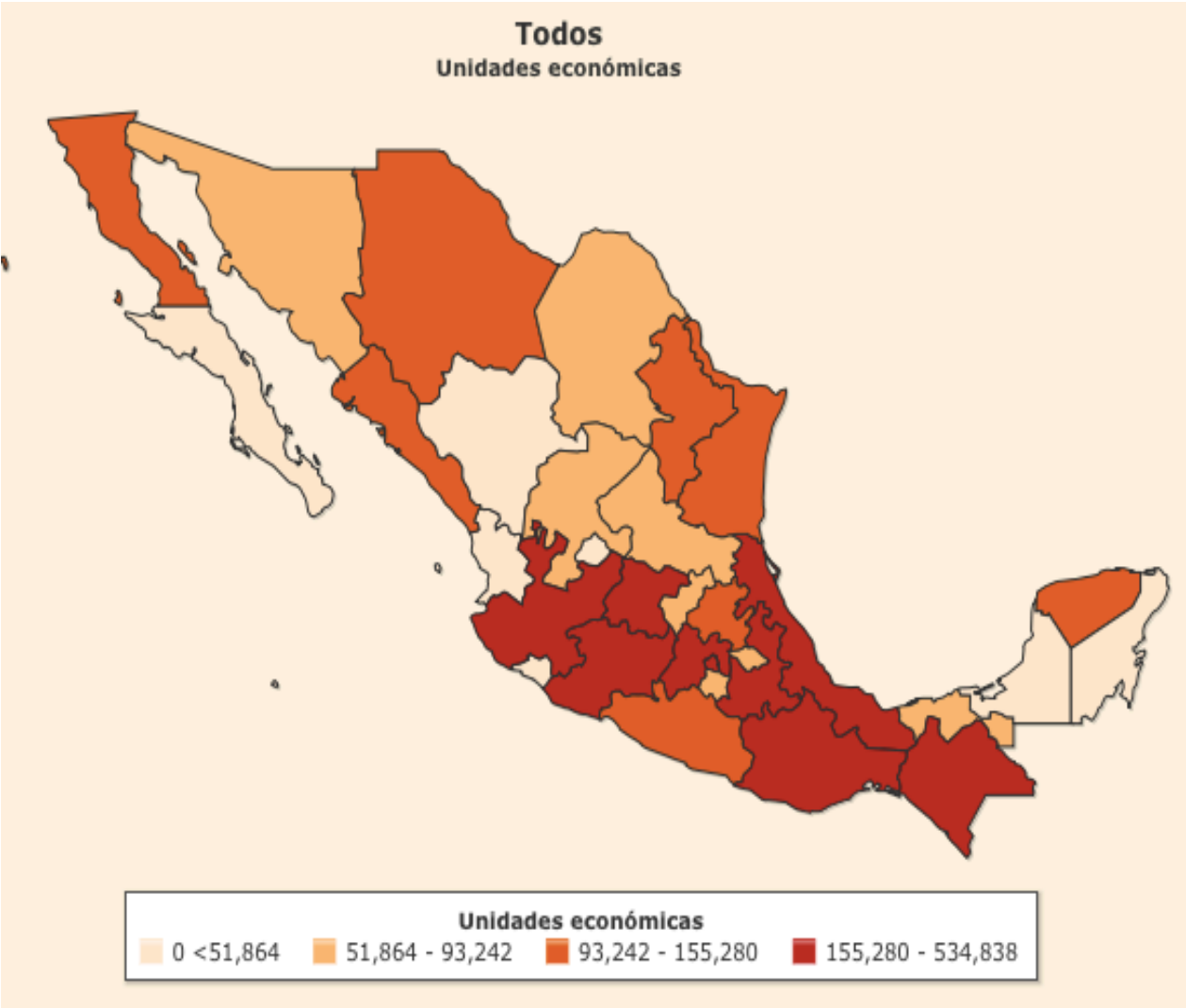
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2015, Boletín de estadísticas detalladas sobre las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del País, 2016-10-25, sitio web: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf.

México cuenta con gran desarrollo de Pymes, según el Censo Económico de 2014 los establecimientos en toda la república son 5,654,014. Éstas rigen en gran medida la economía del país y contribuyen a la generación de empleos aceleradamente, en el cuadro 7 se muestra la cantidad de unidades económicas por estado de la república, notando que los estados en el centro y suroeste son los que cuentan con mayor número de Pymes de acuerdo con la información obtenida de INEGI.

Esto contempla la diversificación de tecnología empleada para este tipo de empresas, desarrollando ventajas significativas sobre las empresas ya existentes las cuales satisfacen con mayor frecuencia las necesidades de los consumidores.

Las Pymes actualmente tienen pocas posibilidades de desarrollarse en el futuro ya que éstas presentan severos problemas en cuanto a su financiamiento bancario optando por otras alternativas menos factibles y que conllevan un desarrollo lento y no del todo seguro.

CUADRO 7. UNIDADES ECONÓMICAS EN LA REPÚBLICA MEXICANA.



Fuente: Instituto Nacional de estadística y Geografía (INEGI), 2014, Censo Económico 2014, 2015, sitio web: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/>.

6.1 Programa de Desarrollo Innovador

Como parte importante para el crecimiento y desarrollo de las Pymes se menciona el Programa de Desarrollo Innovador, el cual es una estrategia económica que está pensada para fortalecer al mercado interno, enfocándose en liberar aún más la productividad y ampliar el desarrollo hacia mas estados y regiones del país.

“El Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018 está estructurado mediante cinco objetivos sectoriales, 31 estrategias y 194 líneas de acción. Al derivarse del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, tiene carácter de mandato para la Secretaría de Economía y las entidades coordinadas del sector. Adicionalmente, incluye líneas de acción basadas en los Ejes Transversales para Democratizar la Productividad, alcanzar un Gobierno Cercano y Moderno, y el de la Igualdad de Oportunidades y no Discriminación contra las Mujeres.”¹¹

El programa de Desarrollo Innovador, tiene objetivos, indicadores y metas que intentan llevar a México a su máximo potencial, regidos por la actuación Gubernamental Federal durante la presente administración, el cual está orientado por cinco ejes gubernamentales:

1. México en Paz.
2. México Incluyente.
3. México con Educación de Calidad.
4. México Prospero.
5. México con Responsabilidad Global.

Estos ejes están considerados para garantizar reglas claras que incentiven el crecimiento y desarrollo de un mercado interno competitivo, acompañado de un sector productivo caracterizado por los siguientes factores: i) Productividad, ii) Competitividad, iii) Competencia Económica, iv) Innovación, v) Cadenas Globales de Valor, vi) Contenido Nacional, vii) Mejora Regulatoria, viii) Bloques Comerciales y ix) Facilitación Comercial.

Este programa tiene como objetivo el incremento y mejora de la competitividad y el nivel de inversión, proponiendo mejorar el marco regulatorio; fortaleciendo el mercado interno y propiciar mejores condiciones para el consumidor; incrementar la productividad con una política innovadora de fomento a la industria, comercio y servicios; fomentar la innovación como impulsora del desarrollo económico; impulsar el emprendimiento y fortalecer el desarrollo

¹¹ Secretaria de Economía, 2013, Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018, Marzo 2017, sitio web: http://www.economia.gob.mx/files/prodeinn/Programa_de_Desarrollo_Innovador2013-2018.pdf

empresarial de las Pymes y consolidar la política de apertura comercial para promover la participación de México en la economía global, mediante un aprovechamiento de oportunidades de negocio.

De igual forma, es significativo hacer del conocimiento de los empresarios y de la sociedad, las líneas de acción que se han planteado en el Programa de Desarrollo Innovador para así conocer el alcance de lo que busca la Secretaría de Economía, las cuales son: Impulsar la productividad de los sectores maduros, incrementar la competitividad de los sectores dinámicos, atraer y fomentar sectores emergentes, disminuir el costo logístico de las empresas, promover la innovación en los sectores bajo el esquema de participación del sector privado y gobierno; alinear los programas e instrumentos de la Secretaría de Economía y de otras dependencias a los requerimientos de los sectores, impulsar a emprendedores y fortalecer el desarrollo empresarial de las Pymes y los organismos del sector social de la economía.

Además, se pretende desarrollar las capacidades y habilidades gerenciales, impulsar el acceso al financiamiento y al capital, promover la adopción de tecnologías de la información y la comunicación en los procesos productivos, incrementar las oportunidades de inclusión productiva y laboral en el sector social de la economía, contribuir al fortalecimiento del sector de ahorro y crédito popular, promover una mayor competencia en los mercados y avanzar hacia una mejora regulatoria integral, promover la eficiencia de los mercados de bienes y servicios; fortalecer el clima de inversión y eliminar sus inhibidores, promover una mejora regulatoria integral con los tres órdenes de gobierno que facilite el cumplimiento y tránsito a la formalidad, optimizar las transacciones de comercio exterior dentro de un esquema de facilitación comercial, conciliar la economía de mercado con la defensa de los derechos del consumidor, acceder a nuevos mercados de exportación y consolidar los mercados en los que se dispone de preferencias comerciales, salvaguardar los intereses comerciales y de inversión de México en los mercados globales, fortalecer vínculos comerciales y de inversión con regiones que muestren un crecimiento dinámico e incentivar la internacionalización de empresas mexicanas y articular e implementar un esquema integral para atraer inversión extranjera directa.

Este Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018, el cual es de carácter legal y obligatorio para la aplicación ante su publicación en el Diario Oficial de la Federación

donde destaca que se establecen indicadores y metas trazadas, lo que permite poder evaluar y exigir su funcionamiento en beneficio del desarrollo de la industria mexicana y de las familias que dependen de ella para tener una mejor calidad de vida.

- Impulsar la productividad de los sectores maduros.
- Incrementar la competitividad de los sectores dinámicos.
- Atraer y fomentar sectores emergentes.
- Incentivar el desarrollo de proveduría, para consolidar cadenas de valor que coadyuven a la creación de clústeres.
- Promover la innovación en los sectores bajo el esquema de participación.

La estrategia sectoral está dividida en tres sectores:

1. Maduros: Es el encargado de impulsar la productividad, por ejemplo: Metal mecánico, textil-vestido y cuero-calzado, madera y muebles, siderúrgico, alimentos y bebidas
2. Dinámicos: Se encarga de incrementar la competitividad, por ejemplo: Automotriz y autopartes, aeroespacial, eléctrico, electrónico y químico.
3. Emergentes: Atrae y fomenta los sectores emergentes. Como ejemplo: La biotecnología, farmacéutico, tecnología de información, industrias creativas y equipo médico.

La Secretaría de Economía y su sector coordinado mantienen el firme propósito de continuar trabajando para incrementar la productividad, fortalecer y hacer más competitivo el mercado interno de nuestro país, diversificar y consolidar el externo, y continuar con el monitoreo de resultados y rendición de cuentas.

En el cuarto informe laboral de la Secretaría de Economía se menciona el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), como uno de los principales apoyos al financiamiento microempresario y a la mujer rural. Enfocándose en lograr mejores condiciones para la consolidación de unidades económicas y brindando con ello, capacitación financiera y empresarial incentivando el crecimiento económico en las diversas regiones que se brindan este tipo de apoyos.

“El PRONAFIM está alineado al Programa de Desarrollo Innovador (PRODEINN) 2013-2018, mediante la aportación al objetivo sectorial 3; y al indicador número 5: Participación de la microempresaria en actividades productivas financiadas con recursos del PRONAFIM. Esta contribución mide el avance que guarda la proporción de mujeres microacreditadas, con respecto al total de los microacreditados con recursos del PRONAFIM.”¹²

La unión que existe entre el PRODEINN y PRONAFIM es un trabajo conjunto de estrategias mediante el ofrecimiento de servicios microfinancieros dirigidos a las Pymes y a las Instituciones de Microfinanciamiento (IMF).

“Durante el periodo de septiembre de 2015 a junio de 2016, el PRONAFIM otorgó a través de las diferentes IMF acreditadas al programa, 740.5 miles de microcréditos, lo que benefició a 606.1 miles de personas (94.7% mujeres y 5.3% hombres), distribuidos en 1,736 municipios de las 32 entidades federativas del país.”¹³

La capacitación empresarial y educación financiera que el programa se encarga de brindar fue a 34.9 miles de personas, y se comenzó con la realización de 1.2 miles de proyectos aceptadas mediante un proceso de solicitud durante los meses de septiembre a diciembre. Como se observa en la tabla 12.

El proceso de aceptación para el 2016 se realizó mediante dos convocatorias que se dieron a conocer el 7 de abril, dirigidas a grupos de microempresarios donde en su mayoría el mayor apoyo es para las mujeres de Yucantán, Puebla, Oaxaca y Chiapas brindado por el programa PROSPERA, otorgando el financiamiento y el microcrédito.

La segunda convocatoria fue dirigida para microempresarios de toda la república, asignando 601 actividades productivas, y la última convocatoria brindó 940 actividades productivas en toda la república.

¹² Secretaría de Economía, 2016, Cuarto Informe de Labores 2015-2016, Marzo 2017, sitio web: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133498/Informe_de_Labores_SE_2015-2016_VF.pdf

¹³ IBID

CUADRO 8: NÚMERO DE MICROCRÉDITOS OTORGADOS Y PERSONAS ACREDITADAS SEPTIEMBRE 2015- JUNIO 2016

Concepto	Meta 2016	Resultados sept de 2015- jun de 2016
Microcréditos otorgados (miles)	1,174.6	740.5
Personas acreditadas (miles)	761.0	606.1
Mujeres	646.6	573.9
Hombres	114.4	32.2
Número de personas de la población objetivo capacitadas (miles)	76.1	34.9
Número de incubaciones de actividades productivas realizadas (miles de proyectos)	1,625	1.2

Fuente: Secretaría de Economía, 2016, 4º Informe Laboral 2015- 2016, Marzo 2017, sitio web: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133498/Informe_de_Labores_SE_2015-2016_VF.pdf

“En todas las convocatorias se les dio prioridad a municipios localizados en Zonas Económicas Especiales, en Zonas Prioritarias y Zonas de Atención Especial del Programa, y a municipios rurales. En total se incubarán al menos 1,625 actividades productivas relacionadas con los sectores industrial, comercial y/o de servicios.”¹⁴

La contibución que ofrece el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) es consolidar con mejores herramientas el sector microfinanciero apoyando

¹⁴ Secretaría de Economía, 2016, Cuarto Informe de Labores 2015-2016, Marzo 2017, sitio web:http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133498/Informe_de_Labores_SE_2015-2016_VF.pdf

a poblaciones urbanas y rurales, al igual brindar apoyo igualitario a hombres y mujeres de estas poblaciones.

“Durante el periodo de septiembre de 2015 a junio de 2016, el PRONAFIM tuvo una cobertura de 1,736 municipios, lo que permitió alcanzar un nivel de 70.7% con respecto al total de jurisdicciones del país (2,457).

El número de microcréditos otorgados a mujeres, en el mismo periodo, registró un nivel de 94.9%, producto de 702,889 microcréditos otorgados con respecto al total dispersado (740,548).

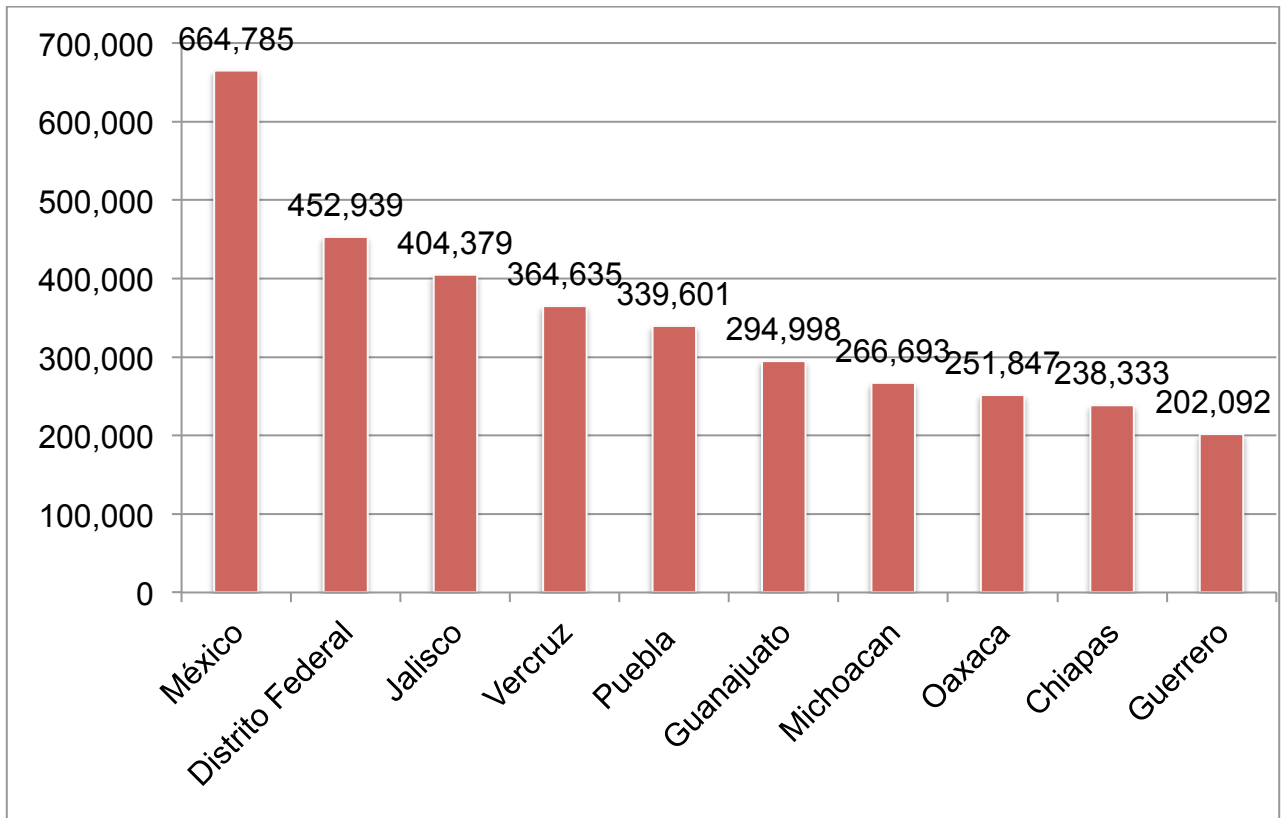
Los cursos en educación financiera y empresarial permitieron capacitar a 30,162 mujeres, lo que permitió alcanzar un nivel de 86.5% con relación al total de personas capacitadas (34,889).

Las asistencias técnicas a Intermediarias Financieras reportaron un avance de meta de 63% (109 de 173) en el periodo de septiembre de 2015 a junio de 2016.”¹⁵

El objetivo principal de PRONAFIM es, apoyar principalmente a mujeres y hombres de bajos recursos, brindando servicios financieros y no financieros para desarrollar sus actividades productivas logrando así, mejorar sus condiciones de vida.

¹⁵ Secretaria de Economía, 2016, Cuarto Informe de Labores 2015-2016, Marzo 2017, sitio web:http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133498/Informe_de_Labores_SE_2015-2016_VF.pdf

GRÁFICA 14. NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES FEDERATIVAS.



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de estadística y Geografía (INEGI), 2014, Censo Económico 2014, 2015, sitio web: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/>.

El país es gran generador de Pymes y cómo se puede observar en la gráfica 14, el Estado de México es uno de los principales fundadores de este tipo de empresas ya que cuenta con alrededor de 664,785 establecimientos que generan una gran cantidad de empleos con 2,754,212, (INEGI, 2014). En segundo y tercer lugar se encuentra el Distrito Federal hoy Ciudad de México y el estado de Jalisco.

7. *Financiamiento*

El capital es fundamental para cualquier negocio, el financiamiento se adquiere de acuerdo a las necesidades de la empresa, obteniendo el crédito que se requiera para este proceso. Es por eso que se debe tener claro en qué etapa se encuentra la empresa y la mejora para elegir el préstamo adecuado.

Existen actualmente diversas formas de financiamiento en que estas empresas pueden ser: financiamiento mediante los proveedores, nuevas aportaciones para las Pymes de socios, reinversiones o ahorros de la empresa, préstamos o financiamientos bancarios que brindan dependencias con fondos federales o estatales, entre otros.

“De acuerdo a la Encuesta de Evaluación coyuntural del Mercado Crediticio que realiza el Banco de México, durante el segundo trimestre de 2009, la principal fuente de financiamiento fue a través de proveedores donde se registro el 56.7% y solo el 24.6% utilizó crédito bancario.”¹⁶

En la mayoría de los casos el crédito bancario tiene un costo elevado, ya que por ello los bancos buscan recuperar rápidamente el préstamo otorgado y con intereses, éstos piden demasiada información, la cual puede ser compleja y en algunos casos costoso para el solicitante, por lo que los acreedores buscan la manera de otorgar financiamiento sin que ellos tengan el riesgo de no recuperar su dinero, por lo que algunos acreedores piden como garantía para el pago, un activo fijo del solicitante, preferentemente inmobiliario, para de esta manera tener la certeza de que será recuperado el crédito o financiamiento otorgado. También existen algunas limitantes para aquellos que solicitan los préstamos, entre otras están, el bajo nivel de ingreso y la falta de cultura financiera.

Con relación a los altos costos del financiamiento y ante la imposibilidad de cubrirlos por parte de la empresa, ya que los ingresos de éstas suelen ser bajos y por eso en algunas ocasiones estos préstamos no suelen ser rentables para las empresas, pues el nivel del financiamiento se relaciona con base al nivel del ingreso, para poder cumplir con las obligaciones.

¹⁶ Instituto Nacional de estadística y Geografía, 2015, Encuesta Nacional sobre productividad, enero 2017, http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx

Las pymes son percibidas como entidades o unidades productivas de alto riesgo, por parte de los bancos, la igualdad de las pymes es un gran problema cuando se trata de dirigirles el crédito, lo cual hace que los estudios de crédito sean más costosos y que automáticamente se reduzcan las posibilidades de que un banco otorgue el crédito.

Por eso es importante que las pymes conozcan internamente cuales son las necesidades que se tienen y dependiendo de esto busquen los tipos de financiamiento, ya que existen otros más flexibles, de otro tipo como apoyos Federales que son menos costosos y que se adecuan a las necesidades que requiere.

Las empresas siempre van a requerir de apoyos y financiamiento para poder crecer, ya que estas no poseen grandes capitales para hacerlo por si solas. Más del 70% de las pequeñas y medianas empresas carecen de apoyo financiero. La penetración del crédito de la banca comercial a las Pymes ronda en 1.19% del PIB, mientras que el de la banca de desarrollo es de 0.9%.

Esto es debido a que se desconocen algunos tipos de financiamiento y por otra parte la banca comercial ofrece un financiamiento fuera del alcance de muchas pequeñas y medianas empresas, debido a los altos costos que éstos tienen.

La finalidad de tener mejores captaciones de empleo y que impacte de manera positiva a la economía, se trata de buscar la promoción de las entidades no bancarias, con fondos que fortalezcan su capitalización y estandarización de riesgo en un expediente único, evitando duplicidades.

7.1 Tipos de Financiamientos

El financiamiento es ahora uno de los principales instrumentos para la competitividad de un país en vías de desarrollo. Hoy en día la nueva cultura financiera que se está generando con la importancia del ahorro, el crédito y el papel de los mercados financieros juegan un papel muy importante, la cual con estas estrategias el gobierno Mexicano pretende no solo ampliar la bancarización sino que se fomente el uso de estos servicios.

Sí a esta nueva cultura financiera, se le agrega información adecuada de los diferentes tipos de financiamientos y de las entidades que los ofrecen, puede generar una

asignación eficiente de los recursos otorgados por parte de las instituciones financieras e instituciones de desarrollo para el apoyo de las Pymes.

Los bancos comerciales o de primer piso son instituciones que otorgan diferentes tipos de financiamientos, es decir aquellas instituciones financieras de ahorro, que tienen directa relación con los clientes y a los que cualquier persona puede acudir como HSBC, City Banamex, Banregio y Banorte entre otros.

Algunas bancas comerciales además de ofrecer diversos servicios a las Pymes, han implementado innovaciones para otorgar financiamiento a este tipo de negocios, como es el caso de HSBC, Nafin y Visa quienes buscan disminuir el efectivo por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas, esto a través de un acceso al financiamiento mediante una tarjeta, para lo cual se emitirá una tarjeta de crédito o plástico crediticio con una línea revolvente de 10 mil pesos a 2.5 millones para aquellas micro, pequeñas y medianas empresas con ventas por 30 millones de pesos anuales, con un costo anual total de 19.8%. Las Pymes también gozarán de planes de meses sin intereses, de pagos fijos y de planes especiales para la compra de maquinaria.

Es importante mencionar que no todas las Pymes son susceptibles de apoyo, esto depende de la rentabilidad que tenga cada una y de los requisitos que la dependencia financiera requiera.

Entre Financiamientos Federales tenemos a aquellos programas que otorgan apoyo a las pequeñas y medianas empresas como Fondo Pyme, Compite, Fonaes, FIFOMI (Fideicomiso del Fondo Minero), Pronafim (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario), Prosoft (Programa para el Desarrollo de la Industria del Software), Fommur (Fondo de Micro financiamiento a Mujeres Rurales), Prologyca (Programa de Competitividad Logística y Centrales de Abasto), entre otros.

Estos son algunos de los apoyos financieros Federales, los cuales en este capítulo se abordarán.

7.1.1 Bancario

Son los apoyos financieros que ofrece la banca comercial a las Pymes y las instituciones bancarias que funcionan como intermediarios donde se tramitan son:

- Santander Serfin
- City Banamex
- Banorte
- HSBC
- Banregio
- BBVA Bancomer
- Banco del Bajío

La demanda o aceptación de estos apoyos ha disminuido debido a las altas tasas de interés.

7.1.2 Federal

Son todos aquellos apoyos que a través de diferentes dependencias y secretarías de estado brindan a las pymes.

La Secretaría de Economía, entre los apoyos y financiamientos que cuenta para las Pymes son:

- Empresas integradoras
- Desarrollo de Intermediarios
- Desarrollo de proveedores
- Empresas integradoras
- Programa de aceleración de empresas en base tecnología (Techba)
- Programa de incubadoras de empresas
- Programa Nacional de Emprendedores

Fondo Pyme. La secretaría de Economía a través de fondo Pyme brinda diversos apoyos como:

- Asesoría financiera
- Fomento a esquemas de capital de riesgo
- Sistema nacional de garantías
- México emprende
- Capital semilla
- Proyectos productivos
- Promoción
- Programas emergentes
- Intermediarios financieros no bancarios
- Centros México emprende
- Consultoría empresarial
- Moderniza

Los resultados más importantes de los programas antes mencionados fueron;

- Programa de Capital Semilla. “Entre enero y junio el programa canalizó recursos por \$323.5 millones de pesos, los cuales han permitido promover demasiados proyectos, financiando las inversiones necesarias para el arranque y las primeras etapas en el desarrollo.
- Sistema Nacional de Garantías. “Durante el primer semestre de 2009, mediante el Fideicomiso México Emprende, se canalizaron \$1,649.6 millones de pesos para el fortalecimiento del Sistema Nacional de Garantías México Emprende, que serán complementados con \$350.4 millones de pesos durante el último cuatrimestre del año. Lo anterior, permitirá que al menos 80 mil Pymes accedan al financiamiento en condiciones competitivas, generando una derrama crediticia de \$50 mil millones de pesos durante el ejercicio fiscal 2009.

Del total canalizado, \$1,099.6 millones de pesos (66.7%) se han distribuido de la siguiente manera: \$500 millones de pesos se han empleado para impulsar masivamente el otorgamiento del crédito bancario y no bancario a nivel nacional, en mejores condiciones con una mayor accesibilidad, oportunidad y competitividad para que al menos 19,160 Pymes accedan al financiamiento.

Los \$599.6 millones de pesos se canalizaron para atender a sectores económicos específicos, con lo que se espera apoyar a 42,629 empresas y generar \$25,735 millones de pesos en crédito.

El 33.3% restante, \$549.8 millones de pesos, se canalizó durante el segundo trimestre del año a programas que detonan el crédito a favor de las pymes, con énfasis en los programas masivos y esquemas especiales para diferentes segmentos empresariales”. (OBSERVATORIO PYME., 2009, pp.242)

La Secretaría de Economía a través del Fondo Pyme integró otros programas de apoyo los cuales son:

- FAMPYME (Apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa).
- FEDECAP (Programa de encadenamientos productivos).
- FOAFI (Fondo de Apoyo para el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas).
- FACOE (Programa de Centro de Distribución en Estados Unidos).
- FOMMUR (Fideicomiso del Fondo de Micro financiamiento a Mujeres Rurales).
- Financiamiento a proyectos productivos en el sector rural.
- COMPITE (Comité nacional de productividad e innovación tecnológica).
- FINAFIM (Programa Nacional de Financiamiento al microempresario).

Estos programas contribuyen la consolidación del sector micro financiero para que la población que vive en las regiones o municipios que presentan situación de marginación social pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocios, creando oportunidades de empleo y generación de ingresos.

•El Comité Nacional para la Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE). “Continúa siendo un importante instrumento de apoyo a la competitividad empresarial, al cual, de enero de 2007 a junio de 2009, se le otorgaron recursos por \$74.9 millones de pesos para la atención de más de 40 mil empresas a través de 8,739 talleres de reingeniería, 697 consultorías en ISO9000, 2,070 cursos de capacitación en calidad y 1,148 consultorías en responsabilidad social”. (OBSERVATORIO PYME., 2009, pp.240)

FONAES (Fondo Nacional de Apoyo para empresas en solidaridad)

El cual se encuentra dentro de la dependencia de la Secretaría de Economía que este fondo brinda diversos apoyos como:

- Capacitación empresarial.
- Incubadora de negocios.
- Nuevos emprendedores.
- Desarrollo humano.
- Desarrollo empresarial.
- Apoyo en efectivo para abrir o ampliar un negocio.
- Apoyos en efectivo para abrir o ampliar un negocio de mujeres.
- Apoyos en efectivo para abrir o ampliar un negocio de personas con Discapacidad.
- Apoyos para garantizar un crédito destinado a abrir o ampliar un negocio.
- Apoyos para desarrollar negocios y fortalecer negocios establecidos.
- Apoyos para fortalecer los negocios establecidos de personas.
- Apoyos para fortalecer los negocios establecidos de personas físicas, grupos y empresas sociales, gestionados por las organizaciones sociales para sus agremiados.
- Apoyos para el desarrollo y consolidación de las organizaciones sociales que promueven la creación y fortalecimiento de empresas sociales.
- Apoyos para el Fomento y consolidación de la banca social.

7.1.3 Otros

Los apoyos que realiza la banca de desarrollo son otro tipo de apoyos como Nacional Financiera.

Nacional Financiera; que es un banco de segundo piso brinda créditos a través del programa crédito pyme, para que puedan obtener financiamiento de acuerdo a sus posibilidades de garantía y de pago.

El tipo de financiamiento y el monto dependerá de que intermediarios financieros se elija, ya que Nacional Financiera opera mediante los intermediarios como lo son; Santander, Banamex, Banorte, HSBC, Banregio, Bajío, Bancomer, Inbursa, Invex Banco, Banco

Azteca, Afirme, Bansi, Mifel, Compartamos, Autofin, Crédito Real, Banco Amigo, Famsa, Hir Pyme, Multiva, Dabsa, Ficen, Foprode, Funtec, Mercurio, Mifel no Bancario, Caja Popular Rio Presido, Unicrese.

Los resultados obtenidos son:

Nacional Financiera otorgó financiamiento al sector privado por 198,035 millones de pesos de enero a junio, equivalente al 55.1% de avance de la meta anual y 67.6% más en términos reales que los recursos derramados en el mismo periodo del año anterior.

Por tipo de actividad, el 34.9% se canalizó al sector industrial, 39.5% al comercio y el 25.6% al sector servicios. Estos resultados superan en términos reales a lo otorgado a dichos sectores en el mismo periodo de 2008, en 32.7%, 82.9% y 117.5%, respectivamente.

Con los recursos se apoyaron a 721,422 beneficiarios, nivel que representa el 65.5% de la meta anual, y un resultado superior en 82.2% al de igual periodo del año anterior.

Por estrato del tamaño de los beneficiarios, del total atendido el 95.1% correspondió a micro, el 3.2% a pequeñas y el restante 1.7% a medianas y grandes empresas. (OBSERVATORIO PYME., 2009, pp.244).

Otros tipos de Apoyos son los Estatales, aquellos que los Estados realizan para apoyar para impulsar su economía y a sus empresas, por ejemplo en San Luis Potosí la existencia de “Puro Potosino” donde apoya fomenta e impulsa a las empresas potosinas, la cual ofrece los siguientes servicios:

- Capacitación.
- Comercialización.
- Asesorías en Financiamiento.
- San Luis de Exportación.
- Centro de Atención Empresarial.
- Incubadora de Empresas.

8. Alternativas de Financiamientos y Programas

- Las diferentes alternativas que existen para financiar a las exportaciones es mediante créditos, apoyos de exportación, programas de promoción, capacitación y ayuda para realizar las exportaciones. En este apartado se abordarán algunos programas que se imparten para las exportaciones.
- Hay empresas que emplean ciertas estrategias como las asociaciones para poder exportar y algunas otras estrategias para poder insertar sus productos en el mercado extranjero.

8.1 Bancario

En este caso la banca comercial no ofrece apoyos a las pymes que exportan, en este apartado se hará referencia al Banco de Desarrollo Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior) quien se encarga de este tipo de apoyos.

- Programa de Apoyo Emergente para la Reactivación Económica.
- Exporta Fácil.
- Crediexporta Capital de Trabajo.
- Crediexporta Avaluos y Garantías.
- Además de diversos créditos como; crédito corporativo, crédito sindicado, crédito estructurado, arrendamiento de naves industriales, construcción de naves industriales, proyectos de inversión, equipamiento, capital de trabajo.

8.2 Federal

Los apoyos federales son aquellos que brindan las diferentes secretarías para las exportaciones de las empresas, a través de los diferentes programas que emplea la Secretaría de Economía.

- Programa de Centros Pymexporta.
- Programa de impulsoras de la otra Oferta Exportable en el Extranjero.
- Sistema Nacional de Orientación al Exportador.
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).
- Foros económicos Internacionales.
- Premio Nacional de Exportación.

De estos apoyos el más importante es del de Centros Pymexporta del cual ha tenido los siguientes resultados:

En México operan 37 de estos centros que se complementan con 15 Impulsoras de la Oferta Exportable que funcionan en el ámbito internacional (cinco en EUA, una en Canadá, tres en Centroamérica, tres en la Unión Europea y tres en China), además de nueve puntos de venta estratégicamente distribuidos en las mismas regiones para apoyar la comercialización y distribución de las exportaciones de las impulsoras internacionales.

De enero de 2007 a junio de 2009 se apoyaron 76 proyectos por un monto de \$125.2 millones de pesos en beneficio de 7,401 empresas y la incorporación de 2,134 empresas que iniciaron o consolidaron negocios de exportación.

Del total de empresas exportadoras, el 28% se ubica en el sector de la industria alimenticia, el 12% en artesanías y artículos de regalo, el 10% en la industria textil y del vestido, el 7% en productos manufacturados con madera y el 6% en productos a base de minerales no metálicos, el restante 37% se distribuye en otros sectores.

Hay apoyos que se ofrecen para las empresas en materia de exportación y Proméxico brinda diversos tipos de servicios, los cuales son:

- Agenda de Negocios.
- Asesoría Especializada en el Exterior.
- Asesoría Especializada en México.
- Bolsa de Viaje.
- Centros de distribución.
- Consultoría para registro de marca internacional.
- Diseño de campanas de imagen internacional de productos.
- Diseño de envase, empaque, embalaje y etiquetado de productos de exportación.
- Estudio para la identificación y selección de nuevos proveedores.
- Envío de muestras al exterior.
- Estudios de logística de exportación.
- Investigación de mercado y canales de distribución.
- Exportanet.
- Ferias con Pabellón Nacional.

- Implantación y certificación de normas y requisitos internacionales de exportación.
- Participación individual en eventos internacionales.
- Practicantes en Negocios Internacionales.
- Promoción de Oferta Exportable.
- Proyectos de capacitación en negocios internacionales.
- Publicidad en Medios Impresos.

Son empresas que han aprovechado los beneficios que ofrecen los apoyos, para de esta manera ampliar su mercado hacia las exportaciones. Éstas son testimonios de los apoyos brindados y de los beneficios obtenidos, por lo que es importante la promoción de los programas para darlos a conocer.

La situación actual permite decir que mientras existan Pymes con financiamiento que puedan incumplir sus obligaciones impunemente, el financiamiento institucional seguirá limitado, hay propuestas para crear tribunales especializados para atender estos asuntos.

La desregulación eficiente de la actividad de las Pymes y la adecuación de los marcos fiscal y laboral es condición indispensable para frenar el crecimiento de la informalidad y, posteriormente, formalizar a miles de empresas que operan completa o parcialmente fuera de la ley. La informalidad es uno de los grandes obstáculos a la bancarización de México, especialmente en el segmento Pyme pues las empresas no pueden constituirse legalmente en sujeto de crédito.

La constitución y desarrollo continuo de bancos de información relevante y confiable sobre las Pymes y sobre los empresarios Pyme, es un pilar sin el cual será imposible madurar el mercado de crédito en el segmento.

Capítulo 4: Perspectivas de Crecimiento de las Pymes en México.

Las Pymes son grandes impulsoras de la economía mexicana, actualmente estas empresas generan gran cantidad de empleos permitiendo mayor competencia con sus productos en mercados internacionales, lo cual es más factible en estos momentos con bienes de buena calidad y menor costo.

El desarrollo de las Pymes juega un papel muy importante, para ello es necesario mantenerse estable con propuestas y estrategias sujetas a cambios, las cuales permitan el bienestar social de dicha empresa, manteniendo los objetivos claves en la producción, administración y operación.

Los cambios y sugerencias en manejo de las Pymes necesitan el apoyo de organismos y dependencias gubernamentales para obtener un mejor financiamiento y obtener con esto mejoras tecnológicas y de innovación que permitan el crecimiento de la empresa en todos los aspectos.

Las Pymes siempre deben mantenerse en constantes cambios y siempre a la vanguardia como se ha mencionado anteriormente, es primordial tener fijadas las metas a corto y largo plazo para así lograr el beneficio esperado.

La implementación de cambios constantes en su forma organizacional de la empresa, beneficia en el crecimiento y se aproxima con mayor regularidad a la adaptación en diferentes mercados, pudiendo incorporarse a mercados internacionales que permitirán un desarrollo más profundo y con mayores beneficios a largo plazo, obteniendo así el éxito.

El impulso de las Pymes tiene gran problemática, una de ellas es que buscan solo el bienestar a corto plazo, dejando a un lado las metas a largo plazo que promuevan el crecimiento y en vez de ello, pierden liquidez y quedan estancadas llegando al fracaso. Sería conveniente y recomendable que las Pymes trabajaran más en su desarrollo interno, haciendo cambios en el área administrativa, implementando nuevas tecnologías e innovaciones que permitan crear una conexión eficiente con los mercados del país.

“La creencia de que la tecnología es la solución a los problemas, cuando existe el obstáculo de que puede ser muy costosa e incluso el mantenimiento de la misma y si el personal no está capacitado para usarlo, esto puede ser un fracaso, de igual forma la tecnología del software que necesita que sean capacitados correctamente para el uso de ésta, por lo que existe la necesidad de la inversión en capital humano, éstos son algunos de los errores comunes que presentan las empresas y que requieren ser detectados por la misma, para la correcta implementación de soluciones para la mejora de las empresas.”¹⁷

Es importante mencionar que toda empresa está expuesta a la competitividad, sea en forma de crecimiento, para el posicionamiento en nuevos mercados, o bien para permanecer dentro de ese mercado, de lo cual puede obtener personal capacitado, adquiriendo mayor participación en la empresa que sin duda la llevará al éxito esperado, mejorando todo tipo de procesos tanto operativo como administrativo.

Las oportunidades que se brindan dentro de este sector empresarial es enfrentarse al desarrollo de nuevas formas de financiamientos gubernamentales, pudiendo detectar las oportunidades a un nivel micro y macroeconómico que muestre el proceso evolutivo de posicionamiento en el mercado, la compra de materia prima, la mano de obra y capital para que dicha empresa pueda obtener beneficios.

Las Pymes conllevan gran desarrollo, comenzando por tener objetivos claros y separación de lo laboral con lo familiar, estableciendo salarios, capacitaciones y un personal apto.

Estas medidas son indispensables en la evolución de las Pymes, debido a que 43% de éstas fracasan principalmente por errores administrativos y operacionales, junto con ello, los tropiezos financieros y problemas fiscales se convierten en obstáculos de ventas y adquisición de insumos que se reflejan en la producción.

Las Pymes buscan el mejoramiento y estabilidad a largo plazo, es por ello que se persigue una mejor calidad en el proceso laboral, el cual brindará nuevas formas de

¹⁷ Deberardo, H. (2008). Las PYMES: principales causas de fracaso y como combatirlas. México: ISEF.

operación y administrativas, incorporando nuevas tendencias que favorecen dicho crecimiento y un mejor posicionamiento en el mercado, adquiriendo una mayor competencia y desplazando a pequeñas y medianas empresas con procesos productivos no tan estables.

Las innovaciones que se deberían ofrecer son: i) la utilización de las pequeñas y medianas empresas sobre las tecnologías de la información y comunicación, ii) la utilización de las redes sociales, y iii) promoción, marketing y contacto con los clientes. En México, las redes sociales se han convertido en una herramienta indispensable en el desarrollo de nuevos negocios debido a su gran avance en la sociedad y fungen como medio para interactuar con los consumidores.

El desarrollo tecnológico se encuentra en las redes sociales, principalmente porque permite una interacción más rápida y efectiva con la comunidad a la que va dirigido el proyecto, conociendo más profundamente los gustos y/o preferencias de los demandantes, facilitando la comunicación y el proceso interactivo en todos los aspectos.

A continuación se mencionan ocho puntos que son esenciales y que se deben analizar sobre algunos cambios internos adoptables por toda empresa:

1. Llevar un análisis del entorno económico, social y cultural a nivel micro y macroeconómico para poder tomar decisiones más certeras sobre el futuro de la empresa.
2. Implementación de una gestión estratégica.
3. La necesidad de generar competitividad.
4. Inversiones en capital humano que permita optimizar el trabajo.
5. Detección de oportunidades de expansión.
6. Sostenibilidad gerencial, es decir, la mejora continua en procesos administrativos y de operación.
7. La implementación de las TIC's (Tecnologías de la Información y Comunicación) en las Pymes para manejo de promoción, marketing y contacto con los clientes.
8. Implementación de la reingeniería en las Pymes.

La experiencia y desarrollo de nuevas tendencias son las que hacen a una Pyme sobresalir en un mercado, permitiendo adoptar nuevas técnicas con las cuales su nivel de competitividad buscará hacer la diferencia.

Una vez que los cambios se han realizado y que es una empresa exitosa, es porqué ésta empresa cuenta con 9 principios:

1. Cuenta con un alto nivel de calidad.
2. Otorga un servicio de excelencia (servicio y satisfacción del cliente).
3. Establece precios competitivos.
4. Eleva su participación en el mercado.
5. Adapta y personaliza (desarrolla productos a la medida de los consumidores).
6. Mejora constantemente.
7. Innova e investiga en forma continua.
8. Supera expectativas del cliente.
9. Piensa estratégicamente a favor del consumidor.

Una de las principales problemáticas para el desarrollo de los puntos anteriores es que la empresa no cuenta con una aplicación de normas y reglamentos que permitan que los procesos se lleven a cabo adecuadamente, deteniendo así las evaluaciones de conformidad. Sería importante comenzar por un análisis, inspección, certificación, metodología y acreditación, siendo éstas algunas de las etapas que toda Pyme debe superar alcanzar el desarrollo técnico estable, pudiendo complicarse en países en desarrollo con recursos limitados. No obstante, resulta benéfico para conectar a las empresas con los mercados nacionales e internacionales.

El nivel de especifico de las normas a nivel operacional, influye directamente en la manera en que la sociedad hace uso de los recursos para desarrollar una infraestructura técnica para las normas y su certificación. Además, tiene consecuencias en el papel que desempeña el sector privado en el proceso.

Los gobiernos tienen el papel de garantizar que la evolución productiva sea la correcta, y que al colaborar con el sector privado aumenta la probabilidad de que tanto el propio marco regulador como su aplicación sean favorables para las empresas.

Cuando se trata de normas y reglamentos, puede resultar complicado alcanzar objetivos gubernamentales como son: la protección del consumidor o la sostenibilidad del medio ambiente sin obstaculizar excesivamente los procesos de producción. Conseguir el equilibrio adecuado, por lo general, implica tener que involucrar a especialistas de la industria en el proceso de creación de normas y procedimientos.

Los emprendedores deben de saber como compensar el papel desempeñado por los miembros de ambos sectores, público y privado, para evitar una influencia excesiva en la industria. Ésta por su parte, puede tener incentivos para ejercer presión sobre reglamentos que ofrecen protección en las fronteras o que son muy laxos para proteger a los consumidores, los trabajadores o el medio ambiente de forma eficaz.

Los formuladores de políticas pueden centrar sus esfuerzos en torno a las siguientes cinco áreas de actuación, para que las normas favorezcan el comercio y se puedan obtener los máximos beneficios de cualquier oportunidad comercial:

- Poner información sobre normas y reglamentos técnicos a disposición de las empresas.
- Alentar a las empresas a que sigan las normas y cumplan con los reglamentos técnicos que les faciliten la tarea.
- Fortalecer las infraestructuras técnicas.
- Mejorar la gestión nacional para facilitar el cruce de fronteras.
- Adoptar mecanismos internacionales destinados a fomentar el comercio.

Las normas y los reglamentos son importantes para la competitividad de las Pymes, debido a que afectan a la economía en tres esferas: a nivel de empresa, del entorno empresarial inmediato y de la política nacional; de ahí que sean un factor determinante para la competitividad de las Pymes.

Para esto, se han analizado normas y reglamentos desde estos tres puntos de vista:

- A nivel de empresa: El Certificado de Calidad Internacional ha servido como indicador para estimar el papel de las normas, dicho indicador refleja el número de empresas que cuentan con certificados de calidad reconocidos

internacionalmente. Entre ellos, también se han tenido en cuenta los certificados relativos a operaciones específicas.

- Para el entorno empresarial inmediato: se ha seguido un indicador que calcula cuánto tiempo dedican los gerentes a hacer frente a los requisitos impuestos por los reglamentos gubernamentales. Esta variable, por tanto, indica la eficiencia administrativa con la que se aplican los reglamentos.
- Para medir el impacto a nivel nacional: se ha utilizado un indicador que refleja la prevalencia de los reglamentos técnicos en materia de importaciones y la conformidad con las normas relacionadas con procesos de gestión. Los datos relativos a esta última variable se han recogido a nivel nacional, por lo que no se pueden clasificar de acuerdo al tamaño de la empresa. Este indicador se usa para evaluar el grado de aceptación de normas.

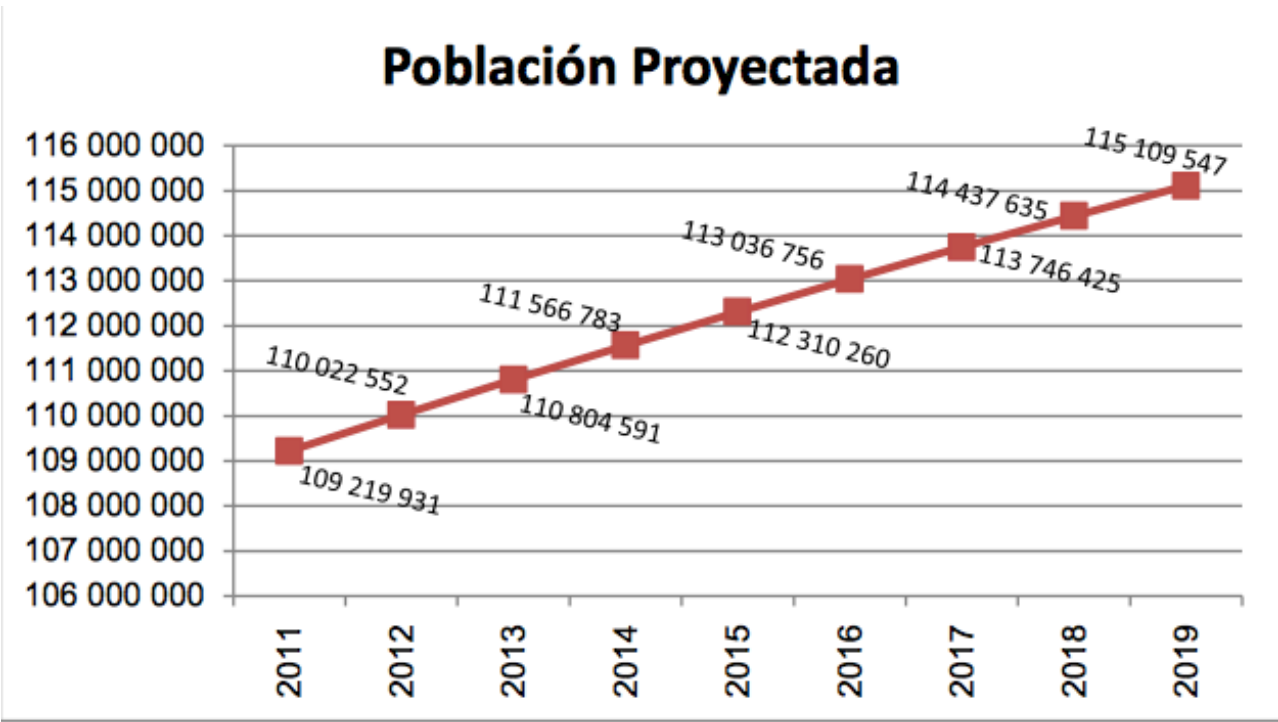
Los perfiles de país y región también ofrecen información sobre los productos, servicios y sectores que tienen el potencial de aumentar sus exportaciones. Esta evaluación del potencial de las exportaciones se lleva a cabo para identificar oportunidades de exportación poco estudiadas hasta ahora para productos que ya se están exportando en la actualidad.

Tal como se mencionó anteriormente, las normas y los reglamentos se aplican a sectores, cadenas de valor y productos específicos. Lo mismo ocurre en el caso de numerosos componentes de las infraestructuras técnicas necesarias para la evaluación de la conformidad y la certificación del cumplimiento de dichas normas y reglamentos. Como construir y gestionar una infraestructura técnica adecuada es una tarea costosa, a veces los países con recursos limitados tienen que tomar decisiones difíciles, sobretodo en cuanto a qué productos respaldarse aportando una infraestructura técnica reconocida a nivel internacional. Alinear las decisiones relativas a la inversión en infraestructura técnica con las prioridades políticas nacionales puede ser algo pertinente.

El diálogo entre los sectores público y privado es fundamental para ello, pues contribuye a garantizar que en las decisiones gubernamentales en materia de políticas e inversión, se toman en consideración las exigencias del sector empresarial. Esto es crucial para las políticas y las instituciones interesadas en garantizar un comercio de calidad: un

comercio que tiene en cuenta objetivos relacionados con la protección del consumidor, así como la sostenibilidad social y medio ambiente.

GRÁFICA 15: POBLACIÓN.



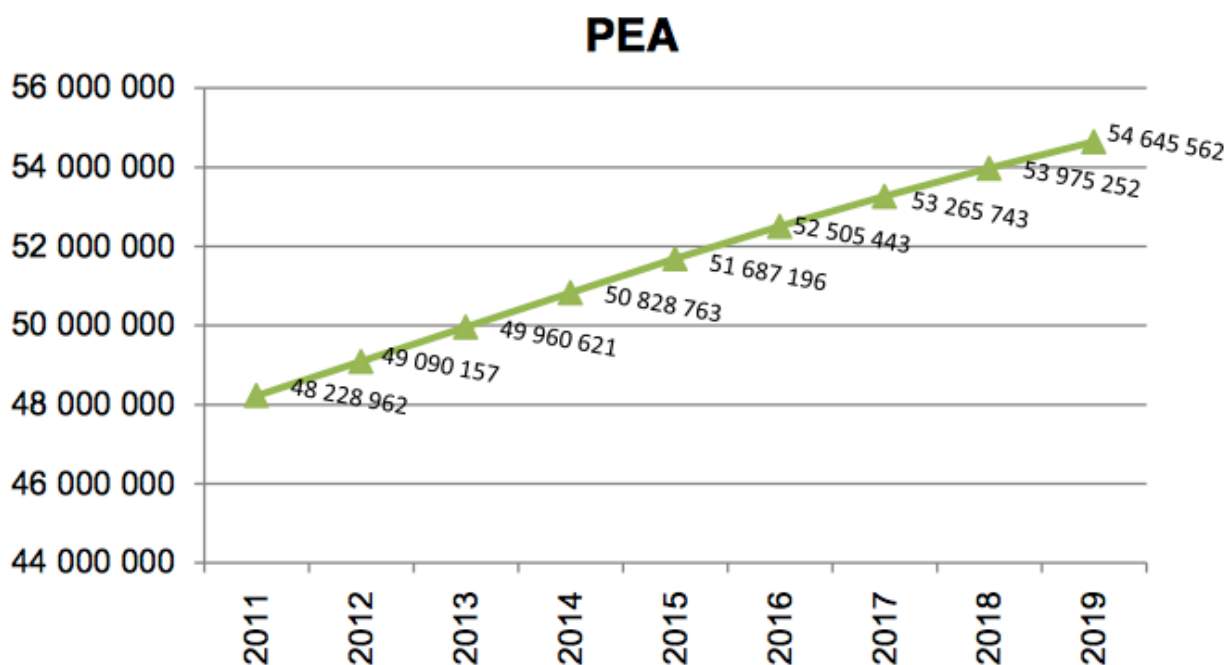
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Consejo Nacional de Población.

En la gráfica anterior, se tiene una proyección hasta el año 2019 que se estima la población será de 115,109,547 personas. Creciendo entre los años 2015 y 2019 2,799,287 personas, esto refleja que la situación actual requiere gran cantidad de empleos para que por lo menos esta gente tenga los suficientes ingresos para mantener estable su economía.

Actualmente, el número de Pymes se incrementa anualmente en gran medida lo que significa que las Pymes brindan una esperanza para profesionistas recién egresados. Tomando en cuenta que empresas grandes realizan contrataciones trimestralmente para no generar antigüedad ni cumplir con las prestaciones legales y es como gran número de empleados pierde oportunidades.

Es por ello, que la creación o generación de Pymes actualmente es de gran ayuda para la economía y habilitación de nuevos de empleos. La gente emprendedora está consiente de este suceso y para los próximos años el incremento de Pymes en todo el país será de gran beneficio, aclarando el panorama laboral y aportando diversas posibilidades de trabajo a recién egresados.

GRÁFICA 16: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Consejo Nacional de Poblacion.

En la gráfica se puede observar el incremento de población económicamente activa desde 2011 hasta 2015 de 51,687,196 e incrementándose para el 2019 alcanzando la cantidad de 54,645,562 tan sólo una diferencia de 2,958,366. Transcurridos 4 años, el incremento de la población activa es significativo.

Es por ello que la gente mayor y con una cultura emprendedora estable, comienza con la creación de éstas, dependiendo del capital disponible y del conocimiento de negociaciones que se tengan para así lograr algo de calidad y realmente productivo del cual se obtengan beneficios a corto y largo plazo.

Se debe tener claro que la creación de estas pequeñas y medianas empresas siempre corren riesgo, ya sea por insuficiente conocimiento, tecnología no basta ni necesaria para

el establecimiento, mencionando también la falta de información y el apoyo a su financiamiento indispensable para el crecimiento de ésta.

Desde un principio el emprendedor debe invertir en capacitación apta para el establecimiento logrando la diversificación de actividades económicas.

La economía mexicana está tomando un lugar relevante, pues las Pymes conforman un papel importante en dicho desarrollo, ya que al obtener apoyos del sector financiero, fortalecen su solvencia que invierten en capacitación de los trabajadores, esto se traduce en ofrecer productos y servicios de alta calidad al mercado.

En México, los empleos se generan en los negocios más pequeños. En el censo Económico 2009 del INEGI, había en el país 5,144,056 unidades económicas, de las cuales 4,877,070 eran unidades que empleaban entre 1 y 10 personas; 42,415 entre 51 y 250 empleados y únicamente 9,615 empresas tenían 251 empleados o más.

Sin embargo, contemplando el desarrollo que existe en otros países, la estructura empresarial tiene mayor participación, fortaleciendo con mayor rigurosidad sus economías, esto se da por que la cultura emprendedora en los demás países es mejor valorada existiendo mayor apoyo y demasiada información para un proceso de producción adecuado.

Las Pymes surgen por una necesidad urbana, la misma necesidad que tiene la gente para subsistir, siendo esto uno de los principales motivadores para iniciar este tipo de negocios que a la larga ha evolucionado de manera exitosa para cobrar la importancia que hoy se tiene. Los gobiernos han apoyado a las Pymes, pero aún se está lejos de crear una estructura adecuada para que estas empresas continúen su desarrollo.

La aportación que otorgan las Pymes a la economía de México y en todo el mundo, cada día son más importantes, y el desarrollo que se está teniendo contribuye a fortalecer la Política Financiera, por lo que el seguimiento, control y desarrollo que tengan estos indicadores permitirá a las Pymes continuar su crecimiento dando estabilidad económica al país. El uso de la tecnología contribuye para acelerar el desarrollo de las Pymes, reduce las distancias entre los países y crea el ambiente necesario en el cual en un futuro cercano, estas empresas darán la estabilidad o contribuirán para ello.

Conclusiones

Este trabajo tiene como finalidad analizar el desarrollo que tienen las pequeñas y medianas empresas, es por ello que al mencionar a las Pymes, se puede decir que son una de las principales fuentes de ingreso en la economía actual del país, la generación de empleos como un segundo factor y el nivel de competitividad que estas empresas pueden llegar a alcanzar teniendo buenos principios de cómo desenvolver el proyecto de acuerdo a la organización administrativa y operacional correspondiente.

La flexibilidad tanto externa como interna es una de las características más importantes que poseen las pequeñas y medianas empresas, ya que el enfoque que éstas toman permite mayor movilidad en los mercados y es como van tomando posición dentro de una economía, basándose en él un proceso de aparición de nuevas Pymes adaptándose éstas a los posibles cambios que se ocurran en la economía.

Como se menciona en el presente trabajo, el financiamiento es uno de las principales carencias que sufren los países emergentes como en este caso es México, la cultura crediticia es complicada ya que no se tiene una base estable para el desarrollo de las empresas que en este caso sería un mercado financiero y bancario, pero éstos no tienen credibilidad en las *empresas familiares* y es por ello que éstas llegan al fracaso.

El acceso al financiamiento siempre ha sido un obstáculo, ya que en ciertos casos se muestran demasiadas problemáticas encontrando entre ellos la falta de confianza hacia los proyectos como se mencionó anteriormente, un elevado costo de crédito, exceso de trámites con intermediarios financieros y una gran cantidad de demandantes insatisfechos. Es por ello que al realizar un análisis profundo sobre el financiamiento es importante notar la escasez de recursos financieros no disponibles para estas empresas, convirtiéndose en dependientes de los créditos comerciales y con ello la de fondos propios.

Actualmente, las condiciones para la obtención de un créditos para pequeñas y medianas empresas son muy difíciles de conseguir y poco competitivos para las grandes empresas, mencionando en primera instancia la falta de confianza a las Pymes ya que se considera un alto riesgo crediticio para los bancos y financieros. La limitación para otorgar créditos que existe hacia las Pymes es tan exigente que estas empresas comienzan su

financiamiento de manera inadecuada, o bien, con un autofinanciamiento obtenido de las utilidades y aportes de socios, limitando el crecimiento en cuanto a procesos innovadores y tecnológicas para el bienestar de la empresa.

Mencionando algunos de los aspectos que provocan el distanciamiento entre los Bancos y las Pymes son: un bajo volumen de operaciones, el nivel y tipo de garantías exigidas con una situación legal irregular, falta de información y la alta burocracia.

El enfoque que tomó este trabajo principalmente, son las alternativas existentes dentro del país en cuanto al financiamiento siendo uno de los principales problemas, al igual que las instituciones financieras no emplean la tecnología e innovaciones adecuadas para atender las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.

La falta de instituciones que apoyen a las Pymes que tienen la idea de negocio pero que muy pocas veces puede llevarla a cabo por no tener una buena cultura emprendedora se debe a la falta de recursos. Sin embargo, existen buenas ideas pero pocas instituciones que brinden el apoyo adecuado, simplemente se crea en el nuevo proyecto y es como las Pymes comienzan a tener conflictos para tener un buen desarrollo.

En México se opta por poner un negocio pequeño principalmente en casa, éste funciona y genera ingresos que cada vez se vuelven más importantes, entonces deja de funcionar como Pyme y pasa a formar parte del comercio informal, o peor aún, comienza a vender sus productos de manera ilegal y no registra los movimientos del negocio, esto se traduce en un revés para nuestra economía y para aquellos que si pagan por comerciar o prestar un servicio.

Se puede lograr ser un país más competitivo sí se le brindara el apoyo necesario a las Pymes, apoyo que no sólo tiene que ver con el aspecto monetario, sino también con el enriquecimiento de los conocimientos, procesos que permiten el desarrollo sano de nuevas empresas, desarrollo de instituciones para la preparación de nuevos empresarios, donde éstos puedan generar ingresos y así configurar la organización administrativa y de operación necesaria.

Recomendaciones

Una área de oportunidad para las Pymes puede ser por medio de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), ésta brinda a las empresas un programa de asesoría y consultoría que les permita poder determinar la manera de aprovechar de manera eficiente sus equipos de trabajo que les lleven a lograr un clima organizacional eficiente que ayude a consolidarse en el mercado al que pertenecen.

Los convenios que tiene CANACINTRA con diferentes instituciones tanto del sector público como del privado, se encuentra el convenio firmado con la Universidad Nacional Autónoma de México a través de su Facultad de Economía con la cual en el 2002 se firmó este acuerdo y que se renovó en el año 2014 el cual se encuentra actualmente vigente, en donde se ejecutan actividades de desarrollo empresarial y capacitación en cuanto a la creación e incubación de empresas de la UNAM y de universitarios y la promoción del desarrollo profesional en los sectores productivos y sociales en cuanto a la innovación y crecimiento.

Al incentivar cadenas productivas conformadas sólo por Pymes permitirá que puedan integrarse a una estructura productiva o comercial, con el fin de ofrecer certeza en sus operaciones y al mismo tiempo se asegure la factibilidad económica de dicha cadena. Con esto no sólo se extenderían los beneficios de Programa de Cadenas Productivas de NAFIN a un mayor número de Pymes involucrándolas a otros mercados, y con esto también se reforzaría la posición financiera de estas empresas frente a los intermediarios financieros privados.

Brindar apoyo oportuno y de bajo costo a las Pymes, por un lado, para cerrar el espacio que actualmente es cubierto por la banca informal y por otro lado, para que este sector pueda desarrollar sus fortalezas a su máximo potencial, tanto en el mercado interno como externo.

Los intermediarios financieros deben redefinir el concepto del crédito Pyme, considerando que no sólo los bienes hipotecarios pueden ser considerados como relevantes para la seguridad de los desembolsos ya que se debe considerar el proyecto y la calidad de los prestamos para la intermediación.

Para que las entidades financieras especializadas en microcréditos hagan más efectivas sus tareas de intermediación es necesario que implementen una política de posicionamiento a nivel de las Pymes.

El financiamiento, el mercado y la tecnología actúan como factores de éxito, es por ello que se necesita de su participación en el Estado pero no a través de subsidios directos pero si con apoyos que podrían significar ampliación de mercado, innovación de productos, innovación tecnológica, capacitación empresarial y otros aspectos con apoyo de centros tecnológicos capacitados.

Es necesario que la productividad de las Pymes se eleve para que puedan competir en el mercado nacional e internacional, pero para ello es importante el apoyo de instituciones que vayan mas allá del financiamiento, es por eso que se deben crear centros de capacitación especializados pero operados bajo cooperación internacional para así asegurar los mercados de destino.

Buscar captar otros segmentos importantes del mercado como las grandes empresas, y ofrecerles servicios diferenciados por calidad, tiempos y costos, buscando llenar las expectativas de cada sector.

Los recursos financieros que dirigen a las Pymes, deben concentrarse en apoyar las inversiones en capital fijo, debido a que una mejor infraestructura empresarial les permitirá a este tipo de empresas elevar sus niveles productividad y eficiencia y esto conllevará al incremento de su competitividad.

Bibliografía

Acosta Olmedo, Gabriela; *Redes en las Pymes: Soluciones informáticas para la pequeña y mediana empresa*; 1ª edición; Editorial Prentice Hall; México; 2000.

Baca Urbina, Gabriel; *Evaluación de Proyectos*; Editorial McGraw-Hill; México; 1989.

Barros de Castro, Antonio y Carlos Francisco Lessa; *Introducción a la Economía: Un enfoque estructuralista*; Editorial Siglo XXI; México; 1998.

Callejas Bernal, Francisco Javier; *Contabilidad Financiera I*; Editorial Addison Wesley Longman; México; 1998.

Calvo, Thomas y Méndez, Lugo, Bernardo; *Micro y Pequeña Empresa en México: frente a los retos de la Globalización*; Editorial Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos; México; 1995.

Comisión Europea (2015), *Portal Europeo para las Pymes (2016)*, http://ec.europa.eu/small-business/index_es.htm

Consejo Nacional de Población, *Proyecciones de la Población (2010-2050)* Sitio web: <http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Proyecciones>

Cos Bu, Raúl; *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión*; Editorial Limusa; México; 1985.

De Pablo, Andrés; *Análisis Práctico de Decisiones de Inversión y Financiamiento de la Empresa*; Editorial Ariel; México; 1990.

Díaz Mondragón, Manuel. (2003). “Sofoles: financiamiento para personas físicas y pequeñas empresas”, *Administrare Hoy*, Núm. 108, abril 2003.

Dumrauf Guillermo; *Finanzas Corporativas*, Editorial Alfaomega, 2006.

FONEP; *Guía para la Presentación de Proyectos*; Editorial Talleres Gráficos de la Nación; México; 1983.

Gallardo Cervantes Juan; *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión: Un enfoque de sistemas*; Editorial McGraw-Hill; México; 1998.

Gitman, Lawrence J.; *Fundamentos de Administración Financiera*; 3a Edición; Editorial Harla; México; 1986.

Hayme Levy, Luis; *Planeación Financiera de la empresa moderna*; Línea Universitaria; 2001.

- ILPES; *Guía para la Presentación de Proyectos*; Editorial: Siglo XXI; México; 1979.
- Infante, V. Arturo; *Evaluación Financiera de Proyectos de inversión*; Editorial Norma; 1993.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2009), *Censos Económicos de 2009 y 2014*. INEGI. <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/>
- Irigoyen, Horacio A y Puebla, Francisco A, *PYMES, su economía y organización*; Editorial Ediciones Macchi; Argentina; 2001.
- Johnson, Robert W y Melicher, Ronald W.; *Administración Financiera*; 4a Edición; Editorial CECSA, México; 1989.
- Macías Pineda, Roberto; *El Análisis de los Estados Financieros*; 15a Edición; Editorial ECASA; México; 1983.
- Menchaca, Mauricio; *El mercado de Dinero en México*; Editorial Trillas, México; 1998.
- Moreno Fernández, Joaquín; *Las Finanzas en la Empresa*; 4a Edición; Editorial McGraw- Hill; México; 1988.
- Moreno Hernández, Joaquín; *Las finanzas en la empresa*; Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1994.
- Myers Allen, Brealey; *Principios de finanzas corporativas*, Editorial Mc Graw Hill; 2010.
- Nafin; *Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*; Editorial Nacional Financiera; México; 2000.
- Pérez Harris, Alfredo; *Los Estados Financieros: Su análisis e Interpretación*; 7a Edición; Editorial ECASA; México; 2000.
- Secretaría de Economía, Cuarto informe de Labores 2015-2016.
- Secretaría de Economía, Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018.
- Soto, Humberto; *La Formulación y Evaluación Técnica Económica de Proyectos Industriales*; Editorial UNAM; México; 1986.
- Villegas Hernández, Eduardo; *Sistema financiero de México*; Editorial Mc Graw Hill, 2009.
- Zurita, Jaime; *Manual Didáctico: Formulación y Evaluación de Proyectos Privados y Sociales de México*; Editorial FE-UNAM; 1996.