



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

..

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO, INCUBADORAS DEL  
DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL MÉXICO ACTUAL.”**

**TESINA**

Que para obtener el Título de:

Licenciado en Economía

P R E S E N T A

**ERIKA FLORES RODRIGUEZ**

**ASESOR DE TESIS: Lic. Enrique Luviano Maldonado.**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, D. F., OCTUBRE DE 2014.**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1.- DIAGNÓSTICO DE LAS PYMES EN EUROPA, AMÉRICA LATINA Y MÉXICO</b>	<b>6</b>
1.1.- PYMES EN EUROPA	6
1.1.1.- Características socioeconómicas y sectores económicos en los que se desarrollan las pymes.	7
1.1.2.- Ventajas y Desventajas que presentan las pymes en Europa	12
1.2.- PYMES EN AMÉRICA LATINA	13
1.2.1.- Características socioeconómicas y sectores económicos en los que se desarrollan las pymes.	15
A. Brasil	17
B. Argentina	21
C. Chile	25
D. Colombia	29
E. Costa Rica	33
1.2.2.- Ventajas que presentan las pymes Latinoamericanas	36
1.2.3.- Desventajas que presentan las pymes en América Latina	37
1.3.- PYMES EN MÉXICO	38
1.3.1.- Características socioeconómicas y sectores económicos en los que se desarrollan las pymes en México	40
1.3.2.- Ventajas que presentan las pymes en México	42
1.3.3.- Desventajas que presentan las pymes en México	43

<b>CAPÍTULO 2.- EL PAPEL DE LAS PYMES EN EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE MÉXICO</b>	45
2.1.- PYMES EN MÉXICO	45
2.1.1.- Estructuras de las pymes	46
2.1.2.- Sectores económicos en los que se desarrollan las actividades comerciales de las pymes en México	48
2.2.- EL PAPEL DE LAS PYMES EN LA ECONOMIA NACIONAL	50
2.2.1.- La importancia de las pymes para el desarrollo en México	52
2.3.- EL FUTURO DE LAS PYMES EN MÉXICO	56
<b>CAPÍTULO 3.- PROGRAMAS Y APOYOS PARA LAS PYMES EN MÉXICO</b>	61
3.1.- PROGRAMAS Y FINANCIAMIENTOS PARA LAS PYMES EN MÉXICO	62
3.1.1.- Tipos de Financiamientos	64
a) Bancario	66
b) Federal	66
c) Otros	72
3.1.2.- Ventajas	73
3.1.3.- Desventajas	74
3.1.4.- Casos de pymes exitosas	75
3.2.- PROGRAMAS Y FINANCIAMIENTOS PARA LAS PYMES EXPORTADORAS EN MÉXICO	78
3.2.1.- Alternativas de Financiamientos y Programas	78
a) Bancario	78
b) Federal	79
3.2.2.- Ventajas	82

3.2.3.- Desventajas	82
<b>CAPÍTULO 4.- ALTERNATIVAS, SOLUCIONES Y PROPUESTAS PARA EL ÉXITO DE LAS PYMES EN MÉXICO</b>	<b>83</b>
4.1.- PROPUESTAS PARA EL IMPULSO DE LAS PYMES	84
4.1.1.- Mejoras a la estructura de las pequeñas y medianas empresas	85
4.1.2.- Estrategias para impulsar las pymes	91
4.2.- SOLUCIONES Y ALTERNATIVAS QUE PUEDE ADOPTAR LAS PYMES PARA SU CRECIMIENTO	96
4.2.1.- Adaptación de las pymes al mercado nacional	96
4.2.2.- Adaptación de las pymes al mercado global	98
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>102</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	

## INTRODUCCIÓN

Las empresas proveen a la economía un importante bienestar en la productividad, conocimiento, generación de empleos, contribuyen a la renta nacional, entre otros, pues la esencia de las actividades del ser humano, son la forma del sustento para sí y su familia, por tanto, una economía en un país como México, su importancia está en las diferentes actividades que su población realiza para auto sustentarse.

En México, en cuanto a la constitución de las empresas, las microempresas representan un 94% del total establecida en este país, las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más del 5% y las grandes empresas representan menos del 1%. En cuanto a la crisis que se vivió en el 2008, para el caso de las primeras, no se vieron tan afectadas como lo fueron las grandes empresas, ya que en su totalidad, de estas el 90% de las grandes empresas, en México son trasnacionales, lo que hizo que el impacto fuera mayor, debido a que dependen de capitales extranjeros y de las matrices que se encuentran en el país de procedencia.

Aunque la composición de las grandes empresas, es menor en relación a las pymes, las primeras son empresas altamente desarrolladas en tecnología y en recursos financieros, en cuanto a las segundas son empresas nacionales y a diferencia de las primeras, aunque estas cuentan con capitales y oportunidades menores para desarrollarse, la aportación a la economía y la generación de empleos es mayor para el caso de las pymes.

Con el actual modelo económico y con la apertura que se vive, las empresas han podido expandirse hacia otros mercados, lo que ha conllevado a la llegada de empresas multinacionales y la inversión de grandes capitales mexicanos en otras latitudes en una mayor medida, y de inversión fuera de nuestro país por parte de algunas empresas, es decir, buscar nuevos nichos de negocios para la expansión de mercados en donde puedan competir con sus productos y servicios.

En México, la importancia que ha tenido esto, es porque con la llegada de empresas grandes extranjeras, hace que genere los empleos que se requiere en el país.

Cabe aclarar, que es importante la inversión extranjera, porque provee de condiciones favorables para la economía, pero las inversiones que realizan las empresas grandes para insertarse en las economías, no requieren del apoyo excesivo de las economías en donde instalarán las plantas o fábricas, ya que son empresas desarrolladas, y con un Know How que les permite ser competitivas.

Sin embargo, las Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) son empresas que muy pocas, han logrado desarrollarse, crecer y expandirse hacia otros mercados, de las cuales, representan para la economía mayor relevancia, ya que estas proveen de bienes y servicios básicos a las grandes empresas, pues satisfacen los mercados locales, representan mayor proporción en cuanto a la constitución de empresas, de generación de empleos y de aportaciones de capital y tecnología a la economía, por lo que estas requieren de mayores apoyos tanto financieros, como de capacitación, etc. para que estas logren generar mayores beneficios a la economía.

El presente trabajo, tiene como objetivo general, hacer un análisis del comportamiento de las pymes mexicanas como incubadoras del desarrollo y crecimiento para las nuevas generaciones en México, y como objetivo específico, es crear un análisis acerca de las pymes mexicanas como importantes generadoras de empleo y desarrollo económico interno, para ello es necesario realizar un diagnóstico de la actual situación de las pymes, que nos da una pauta a seguir en el fortalecimiento en la estructura de las pymes, para que estas a su vez, nos permitan analizar el diseño de las acciones a seguir para fortalecer a las pymes de México, en la medida en que las empresas puedan crecer y desarrollarse, estas podrán proveer mayores beneficios a la economía y al desarrollo.

Es relevante realizar este trabajo, ya que permite estudiar el caso de las pymes mexicanas y conocer las distintas formas y circunstancias en las que se desarrollan, pero también, apoyándonos en datos estadísticos nos da una idea

clara del porque las pymes son una importantísima fuente de empleo, de desarrollo económico, y de crecimiento social y económico en México.

Este estudio, nos permitirá mostrar la importancia que tienen las pymes para la mayoría de las economías en cuestión de crecimiento y desarrollo, e incluso para el caso de México.

En este sentido se plantea, que las pymes mexicanas son incubadoras del crecimiento y desarrollo, esto es, porque estas son generadoras de empleo y aporta a la renta nacional un alto porcentaje de recursos monetarios. Las pymes mexicanas generan un 70 y 80% de empleos en México. Las pymes son empresas flexibles que pueden adaptarse a diversos cambios para su crecimiento.

En la medida en que las pymes tengan mayores crecimientos y desarrollo en sus empresas, mayores serán los beneficios que podrán aportar a la economía.

Una parte fundamental en el crecimiento de las economías, está relacionada con la producción y la aportación a la renta nacional, que en este caso, las pymes contribuyen mediante impuestos y exportaciones.

No puede haber un desarrollo si no hay crecimiento, ya que de este depende de que se dé el crecimiento. El desarrollo que pueden implementar las pymes en la economía mexicana, está en relación a las innovaciones, tanto tecnológicas como innovaciones en los procesos y manejos administrativos y operativos, que generan nuevos conocimientos que pueden ser implementados para generar competitividad y desarrollo.

El apoyo e impulso hacia las pymes, genera beneficios a la economía, ya que estimula la generación de más negocios, que satisfacen las nuevas necesidades que se crean a la llegada o crecimiento de las empresas ya instaladas o de reciente instalación.

La metodología empleada en la tesis es deductiva, debido a que se estudiará el comportamiento y la forma de operar de las pymes Europeas, de algunos países latinoamericanos y para el caso de México, realizando algunas comparaciones en su estructura con respecto a otros países, para luego concretarnos en el apoyo e impulso hacia las pymes mexicanas; es un estudio descriptivo y cualitativo, ya que

se analizará el papel que actualmente tienen las pymes en México, y las ventajas y desventajas que presentan. Una parte del trabajo es de tipo cuantitativo, debido al empleo de datos y estadísticas que permitirán junto con lo anterior hacer un diagnóstico que nos permita ver hacia a donde van las pymes.

Dentro del marco teórico, tenemos que la ideología filosófica y práctica de la escuela del neoliberalismo económico, proporciona igualdad de oportunidades, ya que la empresa puede exportar, e importar insumos, puede tener acceso a innovaciones y a conocimientos generados en economías desarrolladas, la oportunidad de ofrecer sus productos en otros mercados distintos al mercado local, regional, nacional e internacional, crea un sinfín de posibilidades de crecimiento, desarrollo y consolidación de las mismas pymes.

Ya que desde la entrada del sistema de economía abierta, para el caso de México, que ha tenido apertura en sus exportaciones, para poder competir en un mercado más libre de restricciones arancelarias, ha generado una mayor oportunidad de participar en un mercado más extenso.

Este sistema económico ha podido generar apertura de mercados, en el intercambio de bienes y servicios, en la expansión de la empresa, movilidad de capitales y sobre todo en la generación de nuevos conocimientos, de los cuales han podido ser aplicados en distintas economías y sobre todo en las empresas.

Cabe aclarar algunos términos que se emplean a lo largo del presente trabajo:

- Crecimiento económico de un país: se refiere a la capacidad que tiene una economía para generar riqueza.
- Desarrollo económico, es el empleo de los recursos económicos para generar bienestar económico y social de los habitantes de una economía, generando mejores niveles de vida.
- Crecimiento de la empresa: es la expansión y mejoras internas, como ampliación del negocio, construcción de otra sucursal, generación de mayor volumen de producción, gracias a las inversiones hechas en tecnología, capacitaciones, etc. todas aquellas actividades que le permitan a la

empresa generar mayores volúmenes de ventas y la ampliación del mercado de influencia y su más amplio posicionamiento en el mercado.

- Desarrollo de la empresa: es la adquisición de innovaciones tecnológicas que les permita mejorar procesos y a nuevos conocimientos empleados para los procesos administrativos, de gestión, dirección, operación, etc., los cuales suelen llamarse Know How, que es un conocimiento adquirido para realizar mejor las actividades, que les permita ser eficientes, competitivos, la utilización eficaz de los recursos, del tiempo, de insumos, etc.

El estudio de las pymes se centra en la actualidad, en pleno siglo XXI, y aunque nuestro objetivo es estudiar el caso de las pymes mexicanas también vamos a analizar comparativamente el caso de pymes de otros países para tener una referencia de otras economías.

Partiendo del diagnóstico y el éxito que tienen en otras economías, se podrá determinar algunos cambios o reestructuraciones que se deben hacer para impulsar las pymes en México, ya que la importancia de estas, reside en el bienestar económico para el país que estas pueden traer como fuentes generadoras de empleo, impulso en el crecimiento económico interno del país, para lo cual se necesita que haya un crecimiento en la pymes y un desarrollo en estas, para que se vuelvan más competitivas y adecuadas a las necesidades, tanto nacionales como globales, buscando siempre mejoras que permitan el éxito a las pymes e impulso a las pymes exportadoras.

Este trabajo consta de cuatro capítulos y conclusiones, en donde expongo un análisis de las pymes, primero en diferentes economías, para luego abordar particularmente el caso de México.

En el Capítulo 1, tenemos un diagnóstico de las pymes en Europa, América Latina y México, en el que analizamos sus características sociales, socioeconómicas y los sectores económicos en las que se desarrollan las pequeñas y medianas empresas, la composición de estas empresas y su clasificación.

El Capítulo 2, es un análisis del papel que juegan las pymes en el desarrollo y crecimiento de México, así como la importancia que estas tienen en la economía en cuanto a la generación de empleos y aportaciones a la economía.

En el Capítulo 3, vamos a ver los programas y apoyos para las pymes en México, así como los financiamientos tanto para las empresas exportadoras como las no exportadoras y los tipos de financiamientos que otorgan tanto el gobierno, la banca u otros, así como sus ventajas y desventajas. También vamos a ver el caso de algunas pymes exitosas que exportan.

En el Capítulo 4, planteo alternativas, soluciones y propuestas para el éxito de las pymes en México, las cuales son un factor clave para el crecimiento, impulso y desarrollo de estas, las cuales van encaminadas a la mejora interna que pueden realizar y a las mejoras por parte de organismos e instituciones gubernamentales y de apoyo a las pymes.

Y en las conclusiones vamos a ver si realmente las pymes son o no incubadoras del crecimiento y desarrollo en México, así como algunas recomendaciones para continuar estudiando este tema, siendo este tan importante para la vida económica y social de México.

## CAPÍTULO 1.

### DIAGNOSTICO DE LAS PYMES EN EUROPA, AMÉRICA LATINA Y MÉXICO.

#### 1.1. PYMES EN EUROPA

Europa es una conformación de países desarrollados, por los cuáles resulta una difícil comparación con las diferentes economías y más si las economías que se comparan están en desventaja sobre este gran bloque económico.

Internamente en los países que conforman este bloque existen ciertas diferencias, tanto culturales, como económicas, sociales, etc. a pesar de esto los esfuerzos siguen para que este bloque se homogenice económicamente.

Incluso resulta un poco difícil para realizar una comparación entre economías desarrolladas como lo son Europa, Japón y Estados Unidos, ya que existen ciertas diferencias entre estas, de las cuales tenemos;

- Estados Unidos y Japón tienen el sector servicios más desarrollados.
- Factores culturales, sociales e históricos diferentes.
- El mercado interno de Estados Unidos y Japón es mucho mayor que en Europa.
- Los mercados de capitales están menos fragmentados que en Europa.
- En Europa existen mayores barreras para la adquisición y concentración de empresas.<sup>1</sup>

Aún entre economías desarrolladas resulta un poco difícil establecer comparaciones, mayores serán las diferencias que se observarán entre Europa con respecto a economías en vías de desarrollo.

Por eso este bloque, se usará para tener una referencia de cómo está conformada la estructura, clasificación y progreso de las pymes en Europa, ya que este bloque económico conformado por países desarrollados, son un modelo a seguir por los países en vías de desarrollo.

<sup>1</sup> Cámara de Valencia. (11 de Junio de 2002). *Cámara de Valencia*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2010, de Principales características de la pyme Europea: [http://www.camaravalencia.com/es-ES/servicios/infoeconomica/informes\\_monograficos/Documents/pyeuropa\\_2002.pdf](http://www.camaravalencia.com/es-ES/servicios/infoeconomica/informes_monograficos/Documents/pyeuropa_2002.pdf)

En esta región económica existen diferentes formas de medir el tamaño de las empresas Europeas, se puede medir por el tamaño de trabajadores que tienen las empresas, así como por el volumen de su producción.

A lo largo de este apartado se analizará más específicamente la estructura que envuelve a las pymes europeas.

### **1.1.1. Características socioeconómicas y sectores económicos en los que se desarrollan las pymes.**

Primero cabe señalar que la Comisión Europea define a las pymes por tener menos de 250 trabajadores por cuenta ajena. También por un volumen anual de hasta 50 millones de euros o un balance total de no más de 43 millones de euros (Recomendación de la comisión el 6 de mayo de 2003). Dentro de la cual, esta categoría se subdivide por pequeña empresa, que se define la empresa que ocupa a menos de 50 personas y tiene un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los 10 millones de euros. Por microempresa se define la empresa que ocupa a menos de 10 personas y tiene un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los 2 millones de euros. <sup>2</sup>

La Unión Europea tiene diferentes programas para beneficio de promoción de las pymes, así como en relación a una serie de políticas y normas de competencia específicos en las Pymes, que debe seguir.

Las clasificaciones de las empresas en la Unión Europea esta estandarizada por la comisión europea, para que los países pertenecientes a este bloque tengan la misma clasificación.

La clasificación de las empresas en la Unión Europea está dada como:

- Microempresas: las que cuentan con menos de 10 trabajadores.
- Pequeñas empresas: con 10 a 49 trabajadores.
- Medianas empresas: con 50 a 249 trabajadores.
- Grandes empresa: con 250 o más trabajadores. <sup>3</sup>

<sup>2</sup> Comisión Europea. (1 de Enero de 2005). Portal Europeo para las pymes. Recuperado el 15 de Diciembre de 2010, de La Nueva definición de la pyme: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf).

<sup>3</sup> Comisión Europea. (2007). Comisión Europea. Recuperado el 28 de Noviembre de 2010, de Structural overview of the business economy: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european\\_business/documents/Size%20class%20analysis.pdf](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/documents/Size%20class%20analysis.pdf).

En lo que respecta a la estructura de las empresas Europeas tenemos que, aproximadamente el 93% de todas las empresas tienen menos de 10 empleados las cuales corresponden a las microempresas, el 6% son empresas pequeñas, el 1% corresponde a las empresas medianas y únicamente el 0.2% son empresas grandes. <sup>4</sup>

Aquí queda claro, que las Mipymes en Europa conforman la mayor estructura empresarial, de las cuáles la microempresas son las más representativas y en menos del 1% representan las grandes empresas.

Las pymes europeas que generan valor agregado en el ramo inmobiliario y la construcción en un 80%, el tabaco contribuyó 10%. La actividad donde las pequeñas empresas gravaron la más alta productividad de trabajo fue en actividades de negocio, mientras que en las medianas fueron el transporte aéreo y el sector inmobiliario. Los servicios aéreos y transporte y el transporte del ferrocarril, son sectores que son más dominados por las grandes empresas. <sup>5</sup>

Las Mipymes son las que contribuyen en una mayor riqueza para Europa, tanto como en la productividad como en la generación de empleos en mayor porcentaje que las grandes empresas.

En el empleo, dos tercios del empleo se generan entre las pymes y el otro tercio, lo genera las grandes empresas. En la empresa Europea existe un promedio de 6 personas que emplea una empresa europea, incluyendo grandes empresas como Royal Shell, Siemens, Nokia o PSA, Peugeot Citroën. Mientras que este promedio para las pymes es de 4 personas. Con este promedio de 6 personas que emplea es una cifra muy baja si se compara con Japón y E.U.A., ya que Japón emplea una media de 10 personas y E.U.A. una media de 19 personas. <sup>6</sup>

<sup>4</sup> Comisión Europea. (2002). Observatorio de las PYMES Europeas 2002. Recuperado el 2010 de Noviembre de 29, de Las PYMES europeas en el estudio: <http://www.sifemurciaeuropa.com/servlet/sife.Publicaciones?METHOD=MOSTRARDOCUMENTO&iddocumento=2602>.

<sup>5</sup> EUROPEAN COMMISSION. (2006). *Key figures on European business*. Recuperado el 28 de Noviembre de 2010, de with a special feature section on SMEs: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DH-06-001/EN/KS-DH-06-001- EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DH-06-001/EN/KS-DH-06-001- EN.PDF).

<sup>6</sup> Comisión Europea. (2002). Observatorio de las PYMES Europeas 2002. Recuperado el 2010 de Noviembre de 29, de Las PYMES europeas en el estudio: <http://www.sifemurciaeuropa.com/servlet/sife.Publicaciones?METHOD=MOSTRARDOCUMENTO&iddocumento=2602>.

Aunque Japón, E.U.A. y Europa son economías desarrolladas, difieren internamente cada economía en cuanto a la media de personas que se tienen en las pymes, y esto también es porque existen demasiadas diferencias tanto culturales, como de organización, de planeación y de manejo de políticas económicas que lleva a cabo el gobierno, lo que hace que difieran entre estos países, aunque sean economías desarrolladas, Japón es una economía en donde su fortaleza es la implementación de tecnologías, Estados Unidos es una economía donde principalmente su estructura interna que la hace fuerte son las pymes, y no solo internamente en su economía están estas estructuras sino que ha llevado a las pymes a la internacionalización por medio de franquicias, que en un principio empezaron siendo pequeñas y medianas empresa, sino que logro consolidarlas como franquicias para extender su mercado al exterior.

Actualmente, Europa es un bloque económico que sigue trabajando para estandarizar las economías, debido a que dentro de ese bloque aún existen diferencias entre países que lo conforman, y este arduo trabajo es lo que ha logrado posicionar fuertemente a este gran bloque económico.

Las pymes son una estructura importante para este bloque, y aunque Europa es una economía desarrollada, presenta algunos problemas en cuanto a las tecnologías, que es lo que las hace competitivas.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con una TIC's, para el 2002 entre las más utilizadas; Teléfonos móviles (83%), Internet (74%), E-mail (71%), ordenadores individuales (69%), Ordenadores de red (52%), página web propia (43%) y Cardswipe (34%). En cuanto a la implementación de tecnologías, el conocimiento como fuente de know how para las empresas más pequeñas es limitado y esto es porque en la interacción entre universidades y centros de estudios con las empresas existen diferencias, como objetivos, etc. Y las empresas pequeñas carecen de recursos financieros y técnicos para llevar a cabo la implementación de tecnologías y la cooperación entre universidades.<sup>7</sup>

Aunque se están haciendo esfuerzos para que se dé una cooperación entre las universidades y centros de investigación sin fines de lucro, para apoyo a la Investigación y el Desarrollo en las pymes, pero aún existen algunas limitaciones.

<sup>7</sup> Comisión Europea. (2002). Observatorio de las PYMES Europeas 2002. Recuperado el 2010 de Noviembre de 29, de Las PYMES europeas en el estudio: [http://www.sifemurciaeuropa.com/estadística/Publicaciones/INSTRUMENTOS/DOCUMENTOS/observatorio\\_2002](http://www.sifemurciaeuropa.com/estadística/Publicaciones/INSTRUMENTOS/DOCUMENTOS/observatorio_2002)

En la búsqueda por apoyar a las pymes y proteger a las que han sido afectadas por la crisis económica pasada que se vivió en 2008, la Comisión Europea ha puesto en marcha diversas medidas.

Entre las medidas esta facilitar el acceso al financiamiento europeo y reducir la burocracia y carga administrativa. Ya que estas son algunas de las principales obstáculos con las que se cuenta. Según datos de la Comisión Europea se necesitan 7 días y cerca de 400 euros para abrir un negocio actualmente, comparado con los que se precisaba en el 2007 de 12 días y 485 euros, se ha logrado reducir, aunque todavía se están trabajando para que una pyme en marcha se dé en 3 días con un costo inferior al actual. <sup>8</sup>

Un problema que a pesar de que Europa es un bloque económicamente desarrollado, y con una gran economía, es que de la conformación de pymes y la burocracia también afecta de alguna forma a su estructura empresarial.

La pymes, son importantes para los países que conforman este bloque económico, pues estas son una parte fundamental en sus actividades económicas. Las pequeñas y medianas empresas europeas tienen un potencial en el exterior de sus mercados nacionales, el 75% de estas limitan su participación en la actuación al país en que están establecidas y solo el 25% de estas exporta a otro estado miembro y de este porcentaje solo el 13% exporta fuera de Europa, según datos de la CE. <sup>9</sup>

Para Europa es más conveniente hacer sus exportaciones dentro de sus mismos miembros que conforman este bloque que fuera de este, debido a que los costos son más caros y difícilmente pueden colocar sus productos en economías con un nivel económico inferior a esta.

<sup>8</sup> ABC agencias. (23 de Febrero de 2011). *ABC Noticias agencias*. Recuperado el 03 de Febrero de 2011, de La CE propone nuevas medidas para blindar a las pymes contra la crisis: <http://www.abc.es/agencias/noticia.asp?noticia=702026>.

<sup>9</sup> ABC agencias. (23 de Febrero de 2011). *ABC Noticias agencias*. Recuperado el 03 de Febrero de 2011, de La CE propone nuevas medidas para blindar a las pymes contra la crisis: <http://www.abc.es/agencias/noticia.asp?noticia=702026>.

En cuanto al acceso al capital, también enfrentan problemas las pymes en Europa, por lo que se están rediseñando nuevas formas para facilitar los financiamientos, mediante la concesión de un trato favorable a algunos inversores, como los fondos regionales, las empresas de capital riesgo y los inversores providenciales, que han implementado para fortalecer a las pymes apoyándolas con financiamientos.<sup>10</sup>

Más de la mitad de las pymes tienen diversos objetivos para crecer, de los cuales, el 29% de estas quiere crecer, el 9% busca mayores beneficios, el 7% busca innovar y el 7% busca mejores niveles de calidad. Y en cuanto al resto tan solo se preocupa por sobrevivir y consolidar el negocio.<sup>11</sup>

Debido a que es una economía desarrollada, y a que sigue objetivos específicos para mantener a la Unión Europea, cuentan con estudios y análisis que les permiten identificar problemas y buscar soluciones a través de la Comisión europea.

Podemos destacar de todo lo dicho anteriormente, entre lo más importante en la tabla 1, la clasificación de las empresas y del personal ocupado, en donde se puede analizar que la población ocupada se concentra en las micro, pequeñas y medianas empresas y en un porcentaje muy bajo de 0.2% en las grandes empresas.

**Tabla 1**  
**CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS Y PERSONAL OCUPADO**

<b>EUROPA</b>				
<b>CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>
	a menos de 10 personas	10 a 49 trabajadores	50 a 249 trabajadores	250 o más trabajadores
<b>PORCENTAJE DE EMPLEADOS</b>	93%	6%	1%	0.20%

Fuente: Elaboración propia.

Por lo que podemos analizar, Europa un bloque económico desarrollado, se centra su economía y sus fuentes de empleo en las microempresa, seguido de las pymes, por lo que para estas economías representan un papel fundamental estas empresas, sobre las que se basa en mayor medida su economía.

<sup>10</sup> Comisión Europea. (1 de Enero de 2005). Portal Europeo para las pymes. Recuperado el 15 de Diciembre de 2010, de La Nueva definición de la pyme: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf).

<sup>11</sup> Comisión Europea. (2002). Observatorio de las PYMES Europeas 2002. Recuperado el 29 de Noviembre de 2010, de Las PYMES europeas en el estudio: <http://www.sifemurciaeuropa.com>.

### 1.1.2. Ventajas y desventajas que presentan la pymes en Europa.

Dentro de las ventajas que tienen las pymes en Europa están;

- Las pymes se encuentran dentro de una economía muy desarrollada.
- La movilidad de productos y servicios, es muy accesible por su infraestructura de comunicaciones y de servicios electrónicos.
- Tienen una moneda única, por tanto sus niveles de inflación aunque no sean iguales, son parecidos, lo que les permite mantenerse a salvo o prevenir futuras fluctuaciones en la economía.
- El promedio de la población tiene ingresos per cápita altos, pues su banda de clase social media es amplia.
- Cuentan con más facilidad para el acceso de apoyos para conformar y abrir pymes.
- El mercado Europeo es muy homogéneo, pues los productos y servicios que se ofrecen están a la par de las necesidades del consumidor promedio.

Desventajas que presentan las pymes en Europa.

- Cuentan con problemas de financiamiento
- La burocracia, las regulaciones y papeleos administrativos todavía son problemas que afectan a las pymes.
- Las perspectivas a menudo de las pymes son a corto plazo.<sup>12</sup>
- Los costos para exportar o colocar sus productos o servicios en el exterior son muy caros.
- Las pequeñas empresas tienen problemas para contar con tecnología debido a que cuentan con poco capital.

En cuanto al problema del financiamiento a veces no se llega a concretar los préstamos por diversas razones entre las que sobresalen; las empresas no proporcionan suficientes garantías de pago, el rendimiento del negocio no ha satisfecho al banco, la información proporcionada no ha sido satisfecha para los acreedores.

<sup>12</sup> Comisión Europea. (2002). Observatorio de las PYMES Europeas 2002. Recuperado el 2010 de Noviembre de 29, de Las PYMES europeas en el estudio: <http://www.sifemurciaeuropa.com/servlet/sife.Publicaciones?METHOD=MOSTRARDOCUMENTO&iddocumento=2602>.

De las pymes el 65% está satisfecho de los servicios del banco. De las pymes que han necesitado préstamo y lo han solicitado desde 1999 al 2002 casi el 84% lo ha obtenido y solo el 12% de las pymes no han podido recibir el préstamo que han solicitado.<sup>13</sup>

## 1.2. PYMES EN AMÉRICA LATINA

Ante la competitividad y la apertura económica que se vive actualmente, los países latinos necesitan adoptar y ajustar sus empresas para generar avances hacia el crecimiento y desarrollo a mercados nacionales e internacionales, por ello los gobiernos ofrecen políticas e instrumentos para atender las necesidades de sus economías.

En este apartado se analizó la actuación de las pymes de países latinoamericanos frente a sus economías, los países que se estudiarán son Brasil, Chile, Colombia, Argentina, Costa Rica. En cuanto a México, se menciona en otro apartado, para el caso de estudio como país dentro de América Latina, y así ofrece una comparación con respecto a los países mencionados que se estudia, para dar pauta al estudio de las pymes en México en este trabajo, de manera particular ya que se abordará a detalle en el capítulo 2.

Cabe aclarar que en un principio se analizó a América Latina de manera colectiva para tener una concepción de las pymes como bloque en un determinado territorio geográfico, y después de manera particular se analizaron los países mencionados anteriormente, ya que existen diversas diferencias entre los países que conforman este bloque.

Según Anzola (2004) la pequeña empresa en: “La pequeña empresa es aquella que merece apoyo pleno, pero no lo encuentra en las instituciones privadas, ni en las oficinas públicas por su pequeñez y desde el punto de vista financiero esta empresa no es sujeta a crédito”.<sup>14</sup>

De manera general tenemos que en Latinoamérica la mayor proporción de las pequeñas empresas, se dedican a la actividad comercial 40%, siguiendo servicios 30% y transformación 27%.<sup>15</sup>

13 Comisión Europea. (2002). Observatorio de las PYMES Europeas 2002. Recuperado el 2010 de Noviembre de 29, de Las PYMES europeas en el estudio: <http://www.sifemurciaeuropa.com/servlet/sife.Publicaciones?METHOD=MOSTRARDOCUMENTO&iddocumento=2602>.

14 Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas* (segunda ed.). México: Mc Graw Hill.

El mayor porcentaje de las pequeñas empresas en Latinoamérica atienden al mercado local y en algunos casos al mercado regional y en un bajo porcentaje 5% son empresas que llegan a los mercados internacionales.

En el mercado de las pymes en América Latina, las empresas presentan ciertas características comunes las cuales son:

- En su mayoría son y se constituyen de origen familiar.
- El crecimiento se genera a través de reinversión de utilidades.
- Los fondos de las empresas se origina por inversiones del propietario, familiares y amigos.
- La administración es independiente y generalmente el gerente es el propietario.
- En la mayoría sus operaciones son locales.
- El tamaño depende a que industria pertenezcan. <sup>16</sup>

Es común, que la pymes en América Latina, al no separar intereses familiares con los intereses de la empresa, puede provocar que se confundan dichos intereses y ocasionen conflictos, además de que en el desarrollo de la empresa es un factor que impide su crecimiento, también tienden a ser conservadoras en el manejo de sus operaciones y en la administración del mismo.

En cuanto a los fondos de apoyo y crédito, por un lado, en algunos países los que existen son limitados o susceptibles de obtenerse debido a ciertas limitantes, requisitos o trámites que impiden que ciertas pymes gocen de ellos para la expansión de sus empresas. Al no tener estas posibilidades se quedan generalmente en el mercado local, debido a que su abastecimiento es limitado.

En las herramientas y técnicas de administración, para llevar a cabo la planeación, el control, etc. Las pymes no las adoptan porque en algunos casos les resulta cara y no redituable, por ello no las implementan y en otras ocasiones son de desconocimiento total.

### **1.2.1. Características socioeconómicas y sectores económicos en los que se desarrollan las pymes**

Las pymes constituyen un motor especial para la mayoría de los países en desarrollo, por lo cual para Latinoamérica estas representan una parte fundamental en sus economías.

De manera general tenemos, que en el tamaño de las empresas se clasifica según el número de empleados, considerando micro a las empresas que tiene de 1 a 10 empleados, pequeñas a las que cuentan con 11 a 25 empleados y mediana a las que emplean de 26 a 50 personas. Las pymes generan un volumen de ventas anuales con una mediana aproximadamente de 35,000 USD, las micro facturan 33,190 USD al año, las pequeñas 115,300 USD y las medianas 308,860 USD.<sup>17</sup>

Respecto al mercado al que atienden es local y en algunos casos es regional, dependen del nivel de expansión y al giro que pertenezca, solo el 6% del total de las pymes atienden al mercado internacional. Los gastos mensuales que realizan son; la compra de materia prima, inventario e insumos; pago de empleados y servicios; alquiler, electricidad, agua, telecomunicaciones e impuestos. En la materia prima que emplean en sus productos son de origen nacional 89%.<sup>18</sup>

De las formas de financiamiento y usos de productos bancarios a nivel personal un 87% de las empresas cuentan con ello y el 51% de las pymes en América Latina tienen productos financieros empresariales. La reinversión de utilidades es una fuente de financiamiento común 43% de la pymes en Latinoamérica lo hacen, en cuanto a las aportaciones de los dueños representa 27% y solo el 22% usa instrumentos financieros. Otras fuentes de financiamientos son los proveedores de materia prima e inventario, ya que el 78% ofrece facilidades de pago y el 60% facilidades de pronto pago por medio de descuentos.<sup>19</sup>

Esto se da ya por el desconocimiento de unas empresas hacia productos bancarios y en la mayoría de las ocasiones porque estos productos suelen ser muy costosos.

<sup>17</sup> Nielsen C., Visa. &. (2007). *La Segunda Online*. Recuperado el 6 de septiembre de 2010, de Revista: [http://www.lasegunda.com/ediciononline/economia/Estudios/pymes\\_visa.pdf](http://www.lasegunda.com/ediciononline/economia/Estudios/pymes_visa.pdf).

<sup>18</sup> Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas* (segunda ed.). México: Mc Graw Hill.

<sup>19</sup> Company, Visa. &. (2007). *La Segunda Online*. Recuperado el 6 de septiembre de 2010, de Revista: [http://www.lasegunda.com/ediciononline/economia/Estudios/pymes\\_visa.pdf](http://www.lasegunda.com/ediciononline/economia/Estudios/pymes_visa.pdf).

Las pymes por su tamaño, tienen menos trabajadores que las grandes empresas, y en cuanto a sus utilidades algunas veces no son suficientes para ser susceptibles de financiamientos, o no cumplen con ciertos requisitos, y otras veces prefieren reinvertir las utilidades, porque les parece menos costoso que pedir financiamientos, estas mismas decisiones hacen que el crecimiento en las pymes sea muy lento o simplemente que no haya crecimiento y lo único que buscan es mantenerse en el mercado.

En las formas de apoyo se encuentran principalmente dos; el primero son apoyos en forma de crédito y el segundo apoyos para capacitación, de los que pueden ser otorgados por:

- Sector privado; generalmente es banca comercial.
- Sector público; organismos de fomento cuyos objetivos se enfocan en el crecimiento y desarrollo de las pymes.
- Mixtos; Son apoyos que brindan las bancas de segundo piso.<sup>20</sup>

En ocasiones, para el crecimiento de las pymes, más que requerir crédito necesitan capacitaciones, muchas veces se tiene los recursos financieros pero sin una adecuada capacitación no hay un aprovechamiento en el empleo de los recursos.

En cuanto a la confianza que muestran las pymes latinoamericanas principalmente confían en el gobierno y bancos en 34% y 26% en las instituciones de la región. La confianza en las instituciones varía según el país:

- Las pymes de Argentina, Costa Rica, Perú y República Dominicana las instituciones de más confianza son los bancos.
- En Chile el Ejército y la Policía reciben mayor confianza.
- En Brasil, Colombia y México el Gobierno es la institución de mayor credibilidad en las empresas.<sup>21</sup>

Esto se da principalmente por la situación interna que tiene cada economía en América Latina, porque si bien se analizan las pymes en su conjunto como un bloque, cabe aclarar que existen enormes diferencias económicas y sociales en

<sup>20</sup> Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas* (segunda ed.). México: Mc Graw Hill.

<sup>21</sup> Company, Visa. &. (2007). *La Segunda Online*. Recuperado el 6 de septiembre de 2010, de Revista: [http://www.lasegunda.com/ediciononline/economia/Estudios/pymes\\_visa.pdf](http://www.lasegunda.com/ediciononline/economia/Estudios/pymes_visa.pdf)

cada país que conforma este continente y que hay economías que se asemejan, más no son iguales.

Lo que sí es un hecho, es que en América Latina la generación de pymes está en crecimiento, y que la mayor parte de las empresas en las economías latinoamericanas sean pymes, es porque son proveedoras de bienestar económico y desarrollo al interior de sus economías.

Esto principalmente es porque son economías que no son capaces de crear grandes empresas para sostener el crecimiento y el empleo, y la mayoría de las empresas que se generan son pymes, de las cuales dependen económicamente para la recaudación fiscal, para el empleo y la producción, ante este hecho son economías abiertas a la inversión extranjera, para que puedan colocarse empresas grandes foráneas en sus economías, esto es evidentemente significativo, pero también es de suma importancia para las economías generar el desarrollo y el crecimiento, la cual, parte de este se genera con la entrada de capitales e inversiones extranjeras, y la otra parte la tiene que generar las economías a nivel interno.

De acuerdo a los datos de la CEPAL, para el año 2006 se calcula que las pymes son responsables del 25% y el 40% de la generación de empleos y del 15 y 25% de la producción de bienes y servicios. <sup>22</sup>

Después de analizar de manera general, el bloque de América Latina, a continuación, se aborda las pymes de algunos países Latinoamericanos en este estudio, específicamente para los países de Brasil, Chile, Colombia, Argentina y Costa Rica.

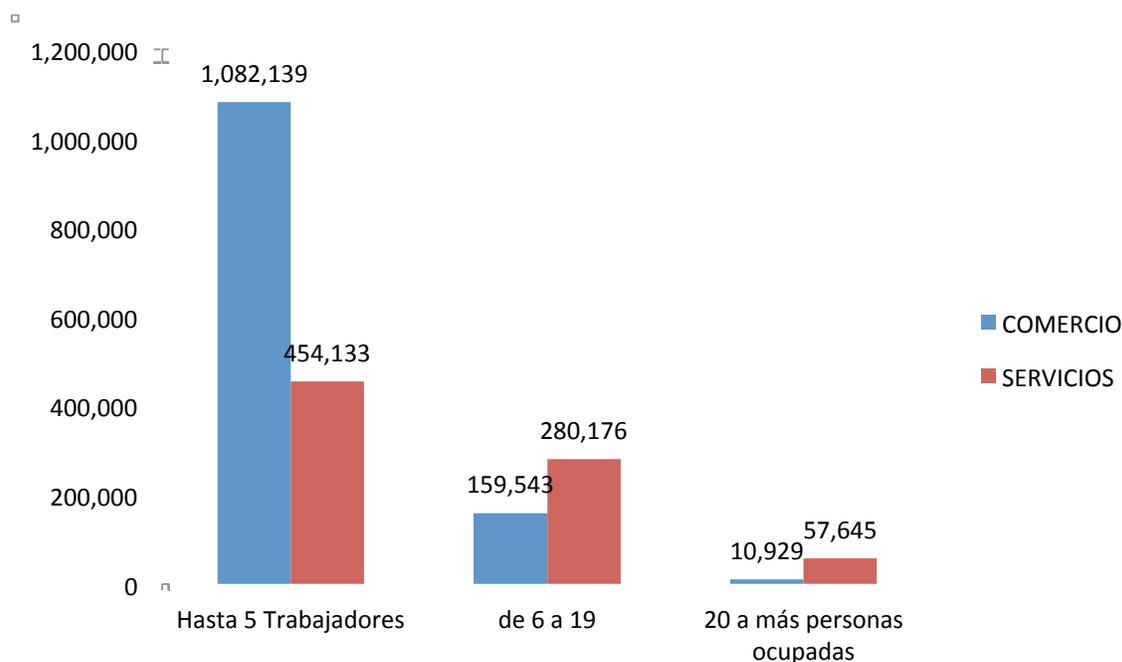
## **A. Brasil**

Primeramente es importante conocer la clasificación de las empresas, ya que en los países difiere esta, aunque se encuentren en una misma región geográfica, internamente existen diferencias. En Brasil la clasificación del tamaño de la empresa está en función de los trabajadores, para las micro se clasifica de 1 a 9 empleados, para las pyme de 10 a 99 empleados y se consideran grandes las empresas desde 100 empleados.

<sup>22</sup> Instituto del tercer milenio. (03 de enero de 2006). *Revista Goobal Hoy*. Recuperado el 8 de septiembre de 2010, de <http://www.gloobal.net/iepala/gloobal/fichas/ficha.php?entidad=Textos&id=1579>.

En este país del total de las empresas el 99% de las empresas lo conforman las Mipymes, de las cuáles emplean el 48% total de la mano de obra ocupada en Brasil. Es decir que en 52% de los empleados se encuentran en las empresas grandes, aunque solo el 1% de las empresas corresponde a las grandes empresas estas son capaces de generar una fuente importante de empleos. Y estas aportan al Producto Interno Bruto 56%.<sup>23</sup>

**Gráfica 1**  
**COMPOSICIÓN DE MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS SEGÚN SU NÚMERO DE TRABAJADORES EN BRASIL 2001**



Fuente: Elaboración propia con datos del IBGE, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

Esos negocios que no requieren demasiado trabajadores para administrar y operarlo. Lo mismo se puede apreciar que para los servicios que el 57.34% se concentra en micros y pequeñas empresas conformadas por hasta 5 trabajadores. Y esto se respalda en actividades como peluquerías, estéticas, servicios de paquetería, mensajería, etc.

La gráfica anterior reafirma lo comentado en donde las Mipymes representan la mayor parte el total de las empresas del país.

En la gráfica 2 representa la estructura total en porcentaje de las micro y pequeñas empresas, en donde la gráfica engloba el total de la composición por trabajadores desglosada en la gráfica anterior, en la que el comercio representa

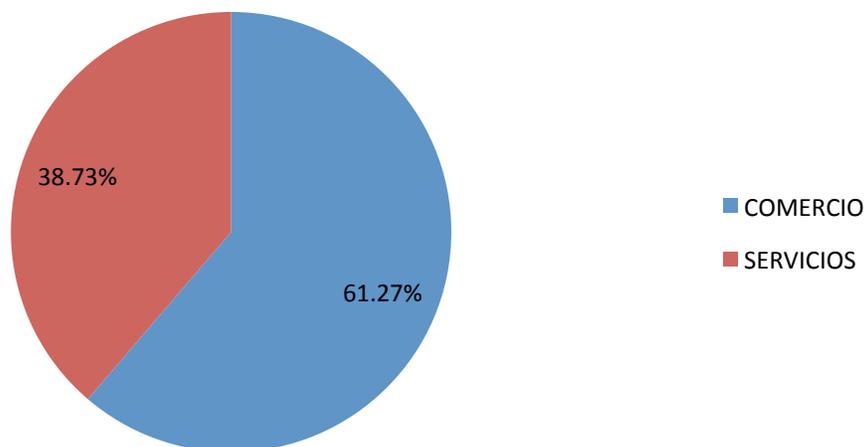
<sup>23</sup> Guaipatín, C. (27 de mayo de 1996). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). Recuperado el 3 de Noviembre de 2010, de Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región: [http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca\\_Digital\\_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios\\_PYME/62659observatoriomipyme.pdf](http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca_Digital_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios_PYME/62659observatoriomipyme.pdf).

también importante proporciona por la que son las actividades en donde se concentran las micro y pequeñas empresas.

**Gráfica 2**  
**ESTRUCTURA POR SECTOR EN BRASIL 2001**

□

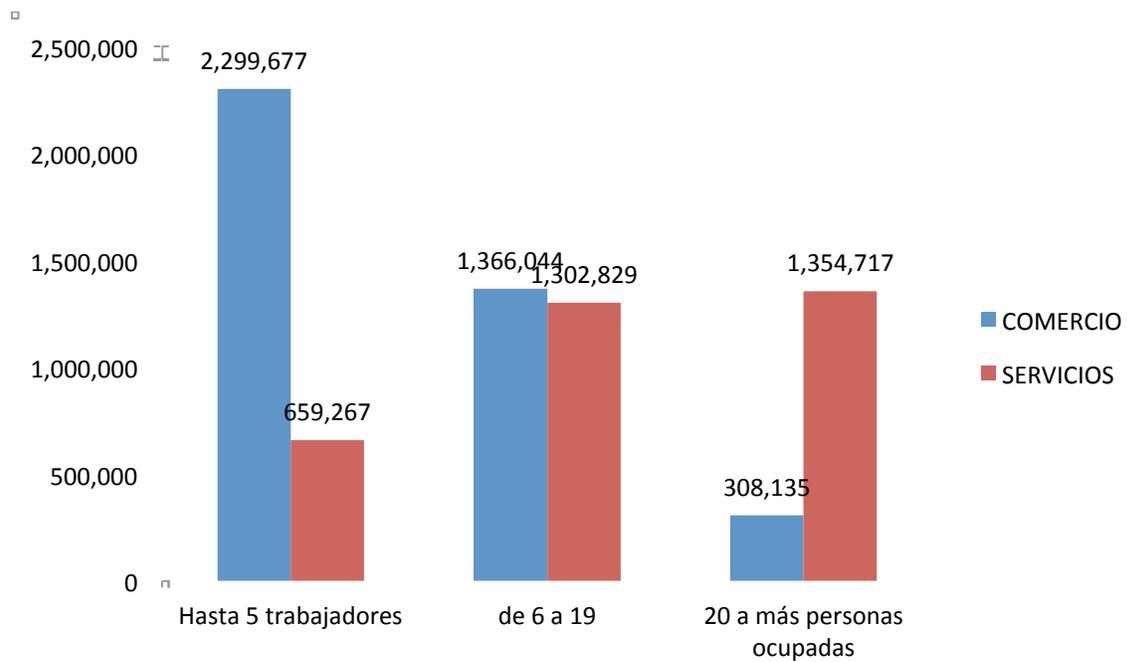
## MICROS Y MEDIANAS EMPRESAS



Fuente: Elaboración propia con datos del IBGE, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

En la gráfica 3 se puede observar que el personal ocupado en el sector comercio guarda relación con la gráfica 1 en el sentido de que el personal ocupado se concentra la mayoría hasta 5 trabajadores, debido a que dentro de la actividad económica de Brasil está la participación de establecimientos dedicados al comercio y a las actividades y negocios habituales como venta de productos y bienes de consumo básico. A diferencia del comercio, el sector Servicios mantiene más trabajadores en establecimientos de 20 a más personas ocupadas, esto se puede deber porque la demanda de trabajadores en el sector servicios se da en establecimientos con mayores empleados, lo cual parece lógico ya que en este sector se demanda para restaurantes, hoteles, servicios turísticos, etc. Y en menor cantidad los trabajadores se concentran en establecimientos que emplean hasta 5 trabajadores que generalmente pertenecen a establecimientos como peluquerías, taquerías, etc.

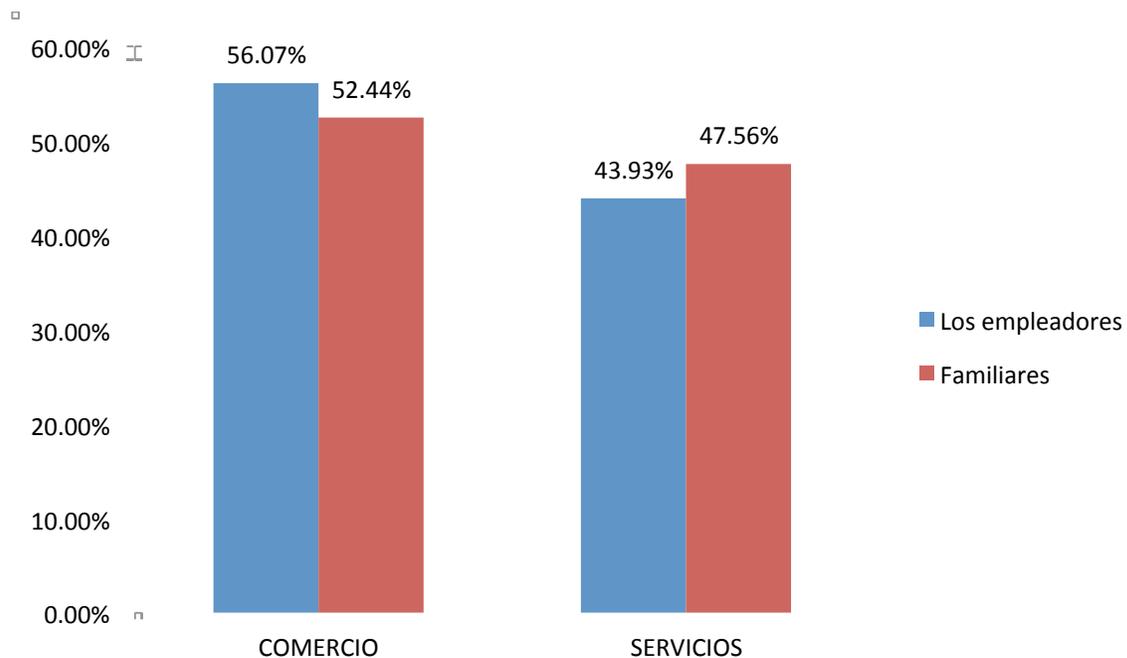
**Gráfica 3**  
**PERSONAL OCUPADO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN BRASIL 2001**



Fuente: Elaboración propia con datos del IBGE, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

La gráfica 4 nos muestra el porcentaje total de micros y pequeñas empresas por tipo de negocio, entendiéndose que empleadores es un negocio constituido y del cual labora personal contratado por los dueños y del tipo de negocio familiares hace referencia a empresas constituidas, administradas y operadas por familiares.

**Gráfica 4**  
**PORCENTAJE DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS POR TIPO DE NEGOCIO EN BRASIL**



Fuente: Elaboración propia con datos del IBGE, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

En la gráfica se aprecia que en la actividad comercial es mayor la constitución por empleadores con 1,117,708 representando un 56.07%, al igual que en el sector servicios que en el tipo de negocio es de mayor constitución por empleadores que por familiar con 52.44%, se observa que más de la mitad es tipo de negocio empleador, pero lo cual nos deja ver que aún todavía se manejan los negocios tradicionalista, aunque en menor medida, aún sigue muy alto el porcentaje con enfoques clásicos, donde la familia constituye, administra y opera los negocios, por un lado esto no representa un enorme riesgo ni rezago ya que son establecimientos que no requieren innovación ni decisiones importantes que puedan afectar al negocio como lo podría ser una empresa dedicada al ramo manufacturero y de mayor tamaño, donde el manejo tradicionalista podría representar problemas para el desarrollo y crecimiento de empresas.

## **B. Argentina**

Para la clasificación de las empresas en Argentina, esta se clasifica en función del número de empleados. Las empresas micro se clasifican por emplear de 1 a 5

trabajadores, las pequeñas y medianas de 6 a 200 trabajadores y las grandes empresas desde 201 empleados.<sup>24</sup>

Se hace hincapié en la clasificación de las empresas, pero para este estudio solo se tomará en cuenta las pymes, aunque la clasificación este dada por diferentes empleados, como lo difiere para el caso de Brasil.

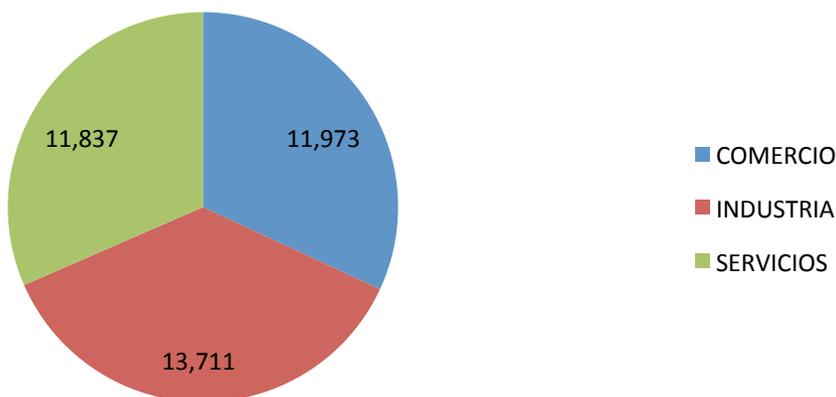
Para el 2001 las pymes generaron el 50% del PIB y se concentraban el 70% de los trabajadores en estas empresas.<sup>25</sup>

En la gráfica 5, podemos observar que para el 2001, la mayoría de las pymes se concentran en la actividad industrial con 13,711 empresas, seguidos con las empresas del sector comercio con 11,973 empresas más que en el sector servicios.

**Gráfica 5**  
**EMPRESAS POR SECTOR EN ARGENTINA 2001**

□

### **CANTIDAD DE EMPRESAS PYMES POR ACTIVIDAD EN ARGENTINA 2001**



Fuente: INSTITUTO DE INVESTIGACIONES LEGISLATIVAS DEL SENADO DE LA REPUBLICA, (2002)

A tabla 2, muestra la concentración de las empresas por tamaño, en donde las micro empresas tienen 980,609 unidades que representan el 96.22%. Y las pymes con 37,522 representan un 3.6% y las grandes empresas representan menos del 1%.

<sup>24</sup> Guaipatín, C. (27 de mayo de 1996). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). Recuperado el 3 de Noviembre de 2010, de Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región: [http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca\\_Digital\\_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios\\_PYME/62659observatoriomipyme.pdf](http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca_Digital_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios_PYME/62659observatoriomipyme.pdf).

<sup>25</sup> *Idem*

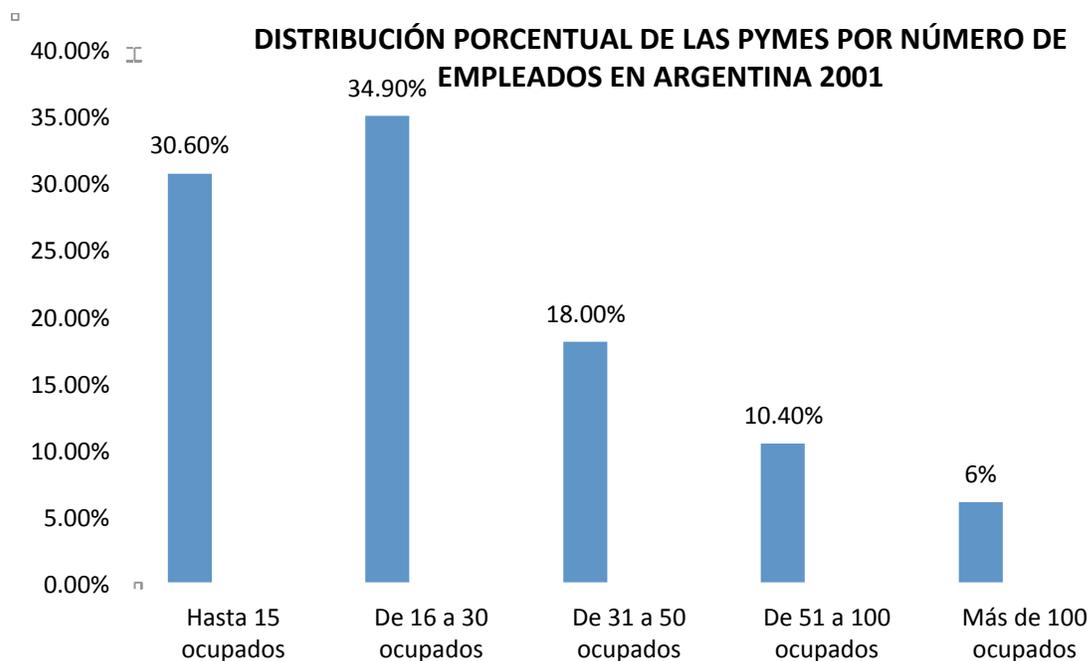
**Tabla 2**  
**ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS ARGENTINAS**

<b>CANTIDAD DE EMPRESAS POR ACTIVIDAD Y TAMAÑO EN ARGENTINA 2001</b>				
<b>TAMAÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>SERVICIOS</b>
<b>MICRO</b>	980.609	619.594	72.147	288.868
<b>PYMES</b>	37.522	11.973	13.711	11.837
<b>GRANDES</b>	939	300	463	176

Fuente: INSTITUTO DE INVESTIGACIONES LEGISLATIVAS DEL SENADO DE LA REPUBLICA, (2002)

Como se puede apreciar en la gráfica 6, la concentración de los empleados en las pymes para el 2001, se da en las empresas que tienen de 16 a 30 ocupados, representando un 34.9%, seguido de aquellas empresas en donde emplean hasta 15 ocupados. Y en menor proporción aquellas empresas donde ocupa de 31 a 100 empleados ocupados.

**Gráfica 6**  
**PORCENTAJE DE EMPLEADOS EN LAS PYMES**



Fuente: Guaipatín, Carlos (2003)

## Situación actual

De acuerdo a la información disponible, en el 2006 la pymes generó el 57% del empleo y el 41% del PIB, de acuerdo a datos del CEPAL.<sup>26</sup> Mientras que datos para el 2008 informan que en cuanto a generación de empleo al año se generan 50,000 pymes.<sup>27</sup>

Es un país donde las pymes juegan un papel muy importante para su economía.

Para el 2004, las pymes ya representaban el 49.9%, que en el 2001, según datos de la tabla 2, para lo cual habían aumentado 12.38% más de las pymes (Véase Anexo 3, tabla 6).

En Argentina las Mipymes tienen una participación elevada, las microempresas representan el 87% del total, las pymes el 12% y las grandes empresas solo representan 1%. En cuanto a la tasa de ocupación las microempresas emplean al 53%, las pymes al 31% y las grandes emplean al 16%.<sup>28</sup>

Esto nos deja ver que en países como Argentina donde son economías en vías de desarrollo, tienen una estructura parecida en la composición de las empresas cuyo motor principal es las pymes y aunque las grandes empresas generan empleos son muy pocas las empresas de este tamaño en esta economía, y que al igual que Argentina muchos países de Latinoamérica su estructura de empresas es muy similar algo que reafirmaremos más tarde.

En las pymes, para el 2004 el sector que más emplea es el sector comercio con 80.83%, seguido del sector servicios con 30.17% y el sector industrial 14.32%.

Durante el 2006 el 74% el desempeño de las pymes en esta economía se mostró favorable.

<sup>26</sup> Instituto del tercer milenio. (03 de enero de 2006). *Revista Goobal Hoy*. Recuperado el 8 de septiembre de 2010, de <http://www.gloobal.net/iepala/gloobal/fichas/ficha.php?entidad=Textos&id=1579>.

<sup>27</sup> Pymes por Cisco. (23 de agosto de 2010). Recuperado el 16 de octubre de 2010, de Bolg de Negocios para empresas en crecimiento: <http://www.cisco-pymes.com/pymes-latinoamerica/>.

<sup>28</sup> Guaipatín, C. (27 de mayo de 1996). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). Recuperado el 3 de Noviembre de 2010, de Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región: [http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca\\_Digital\\_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios\\_PYME/62659observatoriomipyme.pdf](http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca_Digital_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios_PYME/62659observatoriomipyme.pdf).

La producción se incrementó 6.4%. La penetración en los mercados externos aún es muy baja. En el 2006 las exportaciones en términos reales crecieron un 12% superando la tasa de 9% de variación interanual entre 2004-2005.

El crecimiento de las ventas en el 2006 estuvo dado por el sector de productos de caucho y plástico. Actualmente un 20% de las pymes industriales vende más de 5% de sus ventas en el mercado externo.

El 78% de los financiamientos que realizan las pymes industriales son financiamientos por recursos propios, el 14% es financiado por bancos, el 5% por proveedores y el 3% son obtenidos por otros financiamientos.<sup>29</sup>

### **C. Chile**

Chile es un país que clasifica el tamaño de las empresas no por el número de trabajadores sino por el volumen de ventas anual que tienen. Una empresa micro se considera si tiene un volumen de ventas de 0 a 60,000, las pymes se consideran con volumen de ventas de 60,000 a 2, 500,000 y las Grandes empresas consideran ventas desde 2, 500,000.<sup>30</sup>

A diferencia de la clasificación de las empresas en otros países donde se toma en cuenta el número de trabajadores empleados, en Chile la clasificación se da por el monto de ventas que se tiene.

Para el 2001, las pymes generaban el 30% del PIB y en la composición de trabajadores en estas empresas era del 25% de empleados.<sup>31</sup>

En cuanto a los datos estadísticos que se tienen de las pymes, Chile es un país que además de clasificar las empresas las subdivide la clasificación de empresas dependiendo sus ventas en; pequeñas pequeñas (PP), pequeñas grandes (PG), medianas pequeñas (MP), medianas medianas (MM) y medianas grandes (MG). Pero para este estudio para efecto de análisis agrupamos todas, dejando solo en pequeñas y medianas.

<sup>29</sup> Centro Pyme. (2006). Centro Pyme. Recuperado el 22 de Noviembre de 2010, de Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Buenos Aires: <http://www.econ.uba.ar/servicios/cepymece/observatoriopyme.htm>.

<sup>30</sup> Guaipatín, C. (27 de mayo de 1996). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). Recuperado el 3 de Noviembre de 2010, de Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región: [http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca\\_Digital\\_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios\\_PYME/62659observatoriomipyme.pdf](http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca_Digital_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios_PYME/62659observatoriomipyme.pdf).

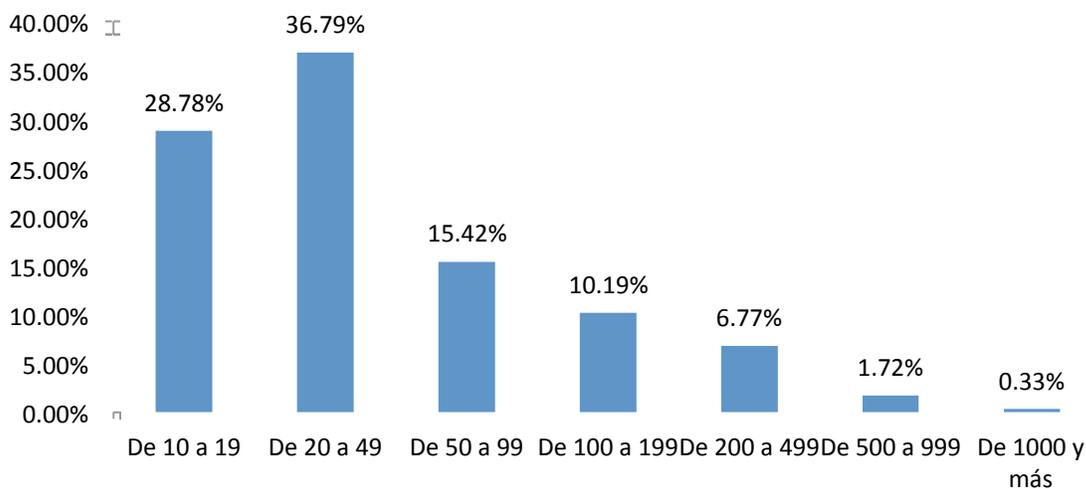
<sup>31</sup> *Ídem*.

En cuanto las pymes, según el número de empleados, se puede ver en la gráfica 7 que el 36.79% de las pymes emplea de 20 a 49 empleados, seguido de aquellas pymes en donde emplea de 10 a 19 trabajadores, que representan el 28.78% de las pymes, siendo estas las más relevantes constituyendo el 65% de las pequeñas y medianas empresas totales.

**Gráfica 7**  
**PORCENTAJE DE EMPLEADOS EN LAS PYMES**

□

### **DISTRIBUCIÓN DE LAS PYMES POR NÚMERO DE EMPLEADOS EN CHILE 2001**

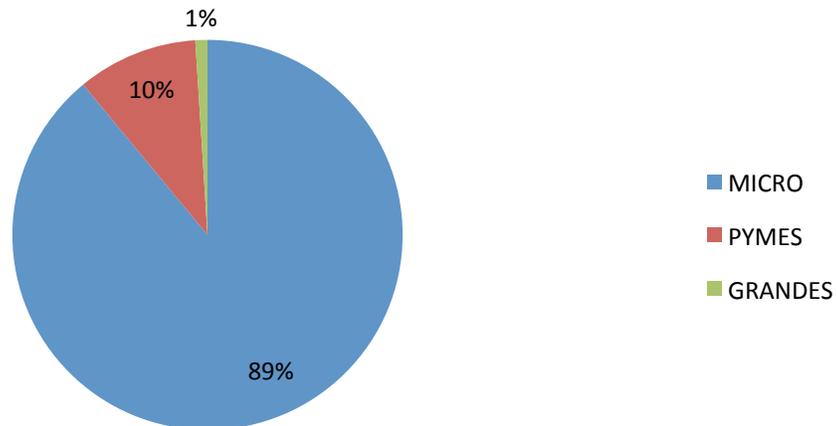


Fuente: Guaipatín, Carlos (2003).

En cuanto a la composición general de las empresas, la gráfica 8 muestra que el 89% son microempresas, el 10% son pequeñas y medianas empresas y el 1% constituye las grandes empresas.

**Gráfica 8**  
**COMPOSICION DE LAS EMPRESAS EN CHILE**

**PORCENTAJE DE EMPRESAS POR TAMAÑO  
EN CHILE 2001**



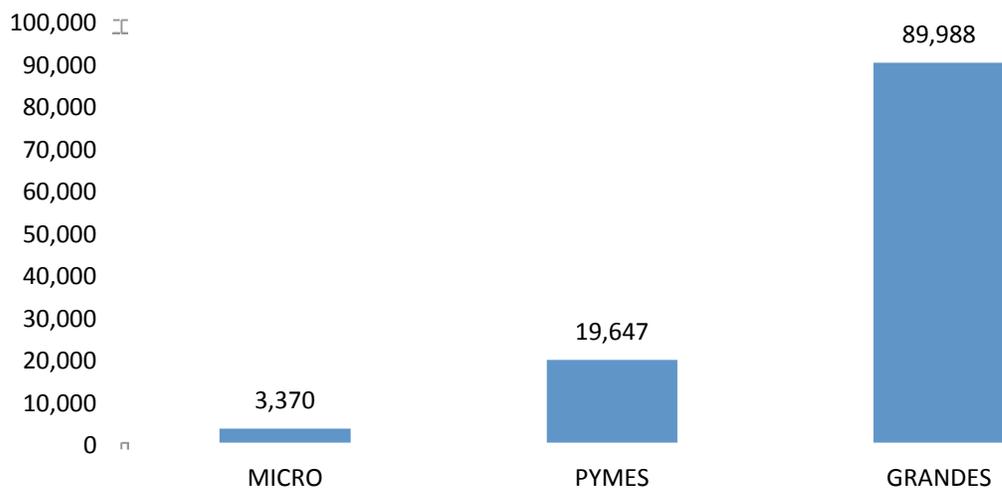
Fuente: Guaipatín, Carlos (2003).

Respecto a las ventas, se puede apreciar en la gráfica 9, que las ventas para el 2001, las grandes empresas tienen un volumen superior de 89,988 mil USD, como se vio en la gráfica anterior, tan solo el 1% de las grandes empresas porcentaje que representa del total, vende 70, 3 41 mil USD, más, que las pymes, ya que solo estas venden 19,647 mil USD. Y en menor cantidad venden las microempresas con 3,370 mil USD, el 89% representan estas empresas.

**Gráfica 9**  
**VENTAS EN LAS EMPRESAS CHILENAS**

□

**VENTAS DE EMPRESAS POR TAMAÑO EN CHILE 2001**



Fuente: Guaipatín, Carlos (2003).

### Situación actual

Según datos obtenidos de la CEPAL del 2006, indican que Chile genera 35% del empleo en las pymes y 19% del PIB. <sup>32</sup>

El universo de las pequeñas empresas según el Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, las pequeñas empresas llegan a 83,347 firmas formales, con 1, 208,767 de ocupados, equivalente al 38% del total de empleo nacional.

También se identificó 83,347 empresas formales existentes, de las cuales el 86% son pequeñas y el 14% medianas. <sup>33</sup>

De las pymes, según datos del 2006, el 48.83% de las ventas de estas empresas, son de las pequeñas empresas, y el 51.17% de las medianas empresas.

<sup>32</sup> Instituto del tercer milenio. (03 de enero de 2006). *Revista Goobal Hoy*. Recuperado el 8 de septiembre de 2010, de <http://www.gloobal.net/iepala/gloobal/fichas/ficha.php?entidad=Textos&id=1579>.

<sup>33</sup> Pymes por Cisco. (23 de agosto de 2010). Recuperado el 16 de octubre de 2010, de Bolg de Negocios para empresas en crecimiento: <http://www.cisco-pymes.com/pymes-latinoamerica/>.

De las ventas que realizan las pymes solo se destinan 3.7% a las ventas del exterior. Por sector de actividad, es comercio, incluido servicios como; restaurantes y hoteles, quienes generan el mayor aporte al valor agregado de las pymes con 40%, seguido de la industria con 24% La productividad total por trabajadores en las pymes es de 5.2 millones de pesos al año con un rango desde 4.2 millones en las pequeñas a 6.6 en las medianas. <sup>34</sup>

## D. Colombia

La clasificación de las empresas en Colombia se da por el número de trabajadores. Las empresas Micro se consideran de 1 a 9 empleados, las pequeñas y medianas empresas se conforman de 10 a 200 empleados, y las grandes empresas desde 201 empleados. <sup>35</sup>

En cuanto a la aportación del PIB para el 2001, las pymes contribuyen a este en 64%. (Guaipatín, Carlos, 2003)

Colombia es una economía pequeña en la que la mayoría de las empresas son Mipymes, y solo cuenta con pocas empresas grandes.

La gráfica 10, muestra en Colombia para el 2001, en la composición de las empresas en este país es de; 97% de las microempresas, el 2% representan las pymes y el 1% las grandes empresas.

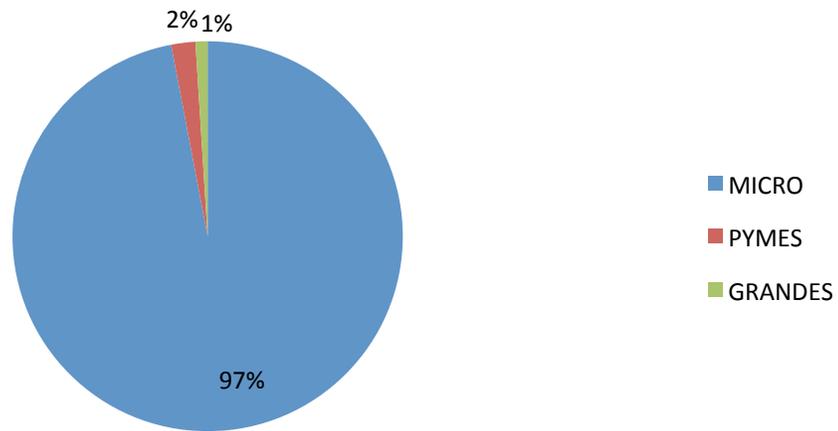
<sup>34</sup> Instituto Nacional de Estadísticas. (2006). *Encuesta Anual de las Pequeñas y Medianas Empresas Año 2006*. Recuperado el 22 de octubre de 2010, de Las Estadísticas de Chile: [http://www.ine.cl/canales/chile\\_estadistico/estadisticas\\_economicas/pymes/pdf/resultadospyme.pdf](http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/estadisticas_economicas/pymes/pdf/resultadospyme.pdf).

<sup>35</sup> Guaipatín, C. (27 de mayo de 1996). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). Recuperado el 3 de Noviembre de 2010, de Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región: [http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca\\_Digital\\_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios\\_PYME/62659observatoriomipyme.pdf](http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca_Digital_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios_PYME/62659observatoriomipyme.pdf).

## COMPOSICION DE LAS EMPRESAS EN COLOMBIA

□

### PORCENTAJE DE EMPRESAS POR TAMAÑO EN COLOMBIA 2001



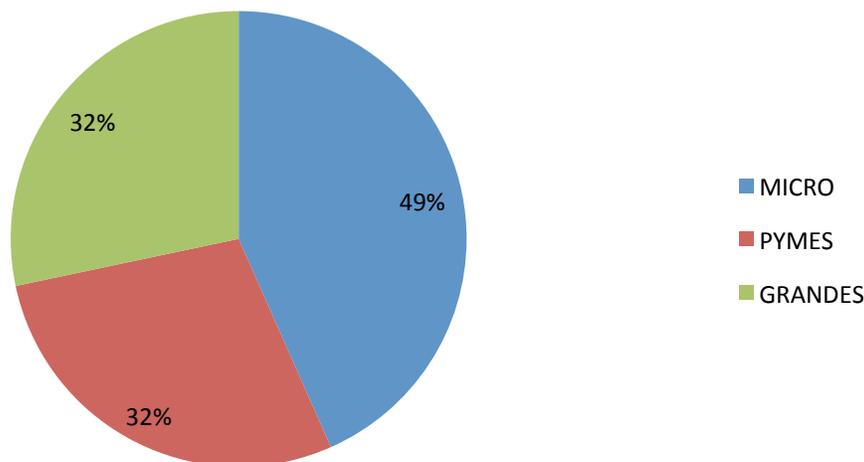
Fuente: Guaipatín, Carlos (2003).

En la concentración de empleados, la gráfica 11 nos deja ver, que las microempresas tienen el 49%, de la concentración de la fuerza laboral, el 32% de los empleados se da en las pymes y el 19% de los trabajadores se emplean en las grandes empresas.

**Gráfica 11**  
**COMPOSICION DE EMPLEADOS POR EMPRESA**

□

**PORCENTAJE DE EMPLEADOS POR EMPRESAS**  
**COLOMBIA 2001**



Fuente: Guaipatín, Carlos (2003).

### Situación actual

Con los datos disponibles, en Colombia las pymes general 40% del PIB y sostienen 70% del empleo en la economía.<sup>36</sup>

Para el 2007 en el sector servicios, más específicamente en el transporte y la construcción se registraron crecimientos anuales en ventas cercanos al 30%. El turismo creció, en el caso de las pymes el 85.3% se concentra en empresas dedicadas al turismo, generando en este sector ventas del 43%.

Otro ramo del sector servicios que corresponde a vigilancia y seguridad tienen un crecimiento de ventas de 44%. El sector agropecuario que constituyen el 70% de las pymes, generan 24.1%.<sup>37</sup>

Para el 2007, el monto de ventas de las pymes fue de 56.2 billones. Las pymes Colombianas donde se encuentran la mayor parte de estas son en el sector servicios y el comercio.

<sup>36</sup> Pymes por Cisco. (23 de agosto de 2010). Recuperado el 16 de octubre de 2010, de Blog de Negocios para empresas en crecimiento: <http://www.cisco-pymes.com/pymes-latinoamerica/>.

<sup>37</sup> DINERO.COM. (06 de junio de 2008). IBERPYME. Recuperado el 11 de noviembre de 2010, de Novedades: Las PYMES.

Bogotá es la ciudad con mayor número de vacantes. El número de vacantes para finales del 2010 ascendió a 2,182, para vendedores de tiendas, consultores, asesores, call center se cuentan con 700, otro sector es el de operación de transportes con 400 vacantes para profesiones como ayudante de obrero, construcción, carpintero, plomero y electricista.<sup>38</sup>

La capacidad de generar empleos y buscar mejoras, ha hecho que las pymes colombianas apuesten más por invertir y conseguir apoyos que para desarrollar más pymes competitivas.

El primer semestre del 2010 el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia, conocido como D.A.N.E por sus siglas, mostró resultados positivos y panoramas favorables en su economía, con perspectivas futuras optimistas ya que el crecimiento general de la economía fue de 4.3% y el industrial de 6.5%, aunque no se descarta la preocupación del impacto desfavorable por la revaluación sobre un mayor número de empresas.

En agosto de 2010 comparando con el mismo periodo de 2009, la producción aumentó 4.1%, las ventas totales 5.7% y dentro de estas las ventas hacia el mercado interno crecieron 4.4%.

Aunque se muestran datos que parecieran ser alentadores y mejor escenario para el futuro, todavía hay obstáculos por vencer como el tipo de cambio, la baja demanda, costo y suministro de materias primas, contrabando y competencia desleal, bajos márgenes de rentabilidad, baja rotación de cartera y falta de capital de trabajo. Problemas que perciben los empresarios para el desarrollo de estas.<sup>39</sup>

En Colombia más de 12,000 pymes se concentra el 9.3% de las obligaciones financieras, mientras que en menos de 4,000 de las grandes se concentra 89%.

<sup>38</sup> Revista Latin Pyme. (04 de Noviembre de 2010). Más de 6,000 vacantes para todos los colombianos. Recuperado el 22 de Noviembre de 2010, de Centro de desarrollo empresarial: <http://latinpymes.com/site>.

<sup>39</sup> Revista Latinpyme. (14 de Octubre de 2010). *3 de cada 5 empresas están afectadas negativamente por la revaluación*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2010, de Centro de Desarrollo empresarial: <http://latinpymes.com/site>.

Aunque la informalidad es un problema que se ha trabajado y ha ido bajando, es un tema importante, pues es un problema que enfrentan las pymes, de las cuáles se derivan los altos costos y gastos de registro. Si la pyme no supera esta barrera es difícil que pueda crecer y alcanzar un nivel de ventas significativo que sea una posibilidad de exportar y acceder al sector financiero. <sup>40</sup>

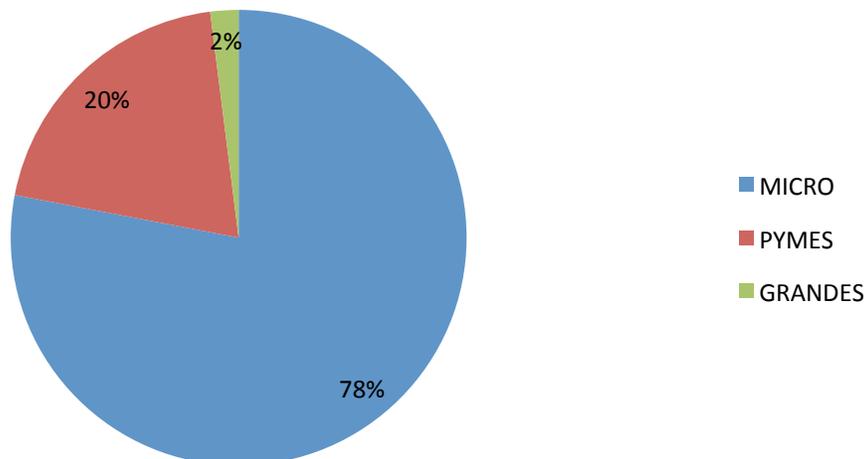
## E. Costa Rica

Las empresas se clasifican según el tamaño de empleados, para las micro son de 1 a 4 empleados, las pyme son de 5 a 70 empleados y las grandes empresas desde 70 empleados. <sup>41</sup>

Como se puede observar en la gráfica 12, en este país, para el 2001, en cuanto a la estructura de las empresas, el 78% del total de estas son microempresas, el 20% son empresas pymes y tan solo el 2% representan las grandes empresas.

**Gráfica 12**  
**COMPOSICION DE LAS EMPRESAS EN COSTA RICA**

### PORCENTAJE DE EMPRESAS POR TAMAÑO EN COSTA RICA 2001



Fuente: Guaipatín, Carlos (2003).

<sup>40</sup> DINERO.COM. (06 de junio de 2008). IBERPYME. Recuperado el 11 de noviembre de 2010, de Novedades: Las PYMES en Colombia evolucionan: <http://www.iberpymeonline.org/interna.asp?sec=3&step=1&id=718>.

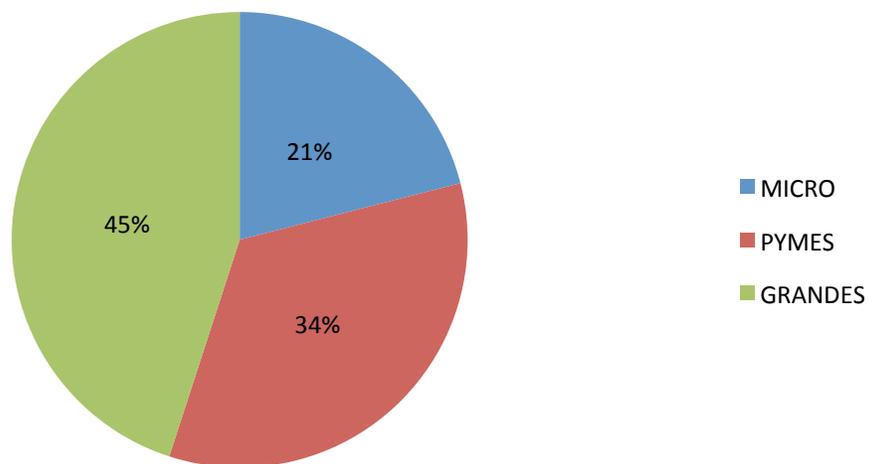
<sup>41</sup> Guaipatín, C. (27 de mayo de 1996). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). Recuperado el 3 de Noviembre de 2010, de Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región: [http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca\\_Digital\\_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios\\_PYME/62659observatoriomipyme.pdf](http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca_Digital_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios_PYME/62659observatoriomipyme.pdf) n Colombia evolucionan: <http://www.iberpymeonline.org/interna.asp?sec=3&step=1&id=718>.

La grafica 13 muestra la concentración de empleados por empresa para el 2001, donde; el 45% de los ocupados se emplean en las grandes empresas, el 34% de los trabajadores se concentran en las pymes y tan solo el 21% de los trabajadores se emplean en las microempresas. Esto contrasta a la gráfica anterior, ya que el mayor porcentaje de empresas se da en las microempresas pero emplea al menor número de trabajadores, y las grandes empresas y las pymes tienen mayor concentración de trabajadores, aunque la estructura representa menos empresa conformadas con respecto a las microempresas.

**Gráfica 13**  
**COMPOSICION DE EMPLEADOS POR EMPRESA**

□

### **PORCENTAJE DE EMPLEADOS POR EMPRESA EN COSTA RICA 2001**



Fuente: Guaipatín, Carlos (2003).

#### **Situación actual**

Con la información obtenida, en la clasificación Costa Rica es una economía pequeña en relación a los países anteriormente estudiados, pero en cuanto a América latina es la 11 más grande de Latinoamérica, en lo que respecta a la población para el 2009 según datos del Banco Mundial cuenta con una población de 4,578,945.

Para Junio de 2010, las pymes representaban 27% del total de las empresas, porcentaje que comparado con el 2001 disminuyeron 7% las pymes.

La fuente de empleo principal son las grandes empresas que ocupan el 45% del empleo de este país, mientras que las microempresas emplean a 12% y las pymes al 37% de trabajadores. De la composición de las pymes por sectores, el 55% se dedica al sector servicios, donde se concentra la mayor parte de los trabajadores, seguido por el 26% al sector comercio.

Resumiendo lo expuesto en el apartado anterior, la tabla 3, sintetiza en forma comparativa, la clasificación de las empresas, su aportación al PIB y el porcentaje de trabajadores empleados en las pymes, en la región de Latinoamérica.

**Tabla 3**  
**COMPARACION DE LAS PYMES EN AMERICA LATINA 2001**

COMPARACION ENTRE PAISES							
PAÍS	CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS			APORTACIÓN DE LAS PYMES AL PIB	COMPOSICION DE LOS TRABAJADORES EN LAS PYMES	TOTAL DE EMPRESAS PYMES	PORCENTAJE DE PYMES DEL TOTAL DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL
	MICRO	PYMES	GRANDE		PYMES		
<b>BRASIL</b>	1 a 9 empleados	10- 99 empleados	desde 100 empleados	56%***	22%***	292,828	7%
<b>ARGENTINA</b>	1 a 5 trabajadores	de 6 a 200 trabajadores	desde 201 empleados	50%	70%	276,704	12%
<b>CHILE *</b>	ventas de 0 a 60,000	ventas de 60,000 a 2, 500,000	ventas desde 2, 500,000	30%	25%	61, 337	10%
<b>COLOMBIA</b>	1 a 9 empleados	1 a 9 empleados	desde 201 empleados	64%	32%	24, 118	2%
<b>COSTA RICA</b>	1 a 4 empleados	5 a 70 empleados	desde 70 empleados	28%**	34%	14,898	20%

\* Es el único país que realiza su clasificación en base a las ventas.

\*\* Datos de este apartado corresponden al 2003.

\*\*\* Toma en cuenta las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

Fuente: Guaitipan , Carlos (2003).

En la tabla 4 se presenta, los datos relevantes sobre la clasificación de las pymes en México, su clasificación, la aportación al PIB y el porcentaje de trabajadores empleados en estas empresas.

**Tabla 4**  
**COMPOSICION DE LAS PYMES EN MEXICO**

PYMES EN MEXICO* 2001								
SECTOR	MICRO	PYMES		GRANDE	APORTACION DE LAS PYMES AL PIB	COMPOSICION DE LOS TRABAJADORES POR EMPRESA.	TOTAL DE EMPRESAS PYMES	PORCENTAJE DE PYMES DEL TOTAL DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL
		PEQUEÑAS	MEDIANAS			PYMES		
Comercio	Hasta 10 trabajadores	11 hasta 30 trabajadores	31 hasta 100 trabajadores	Más de 100 trabajadores	32%	28%	102,800	3.8%
Servicios		11 hasta 50 trabajadores	51 hasta 100 trabajadores					
Industria			51 hasta 250 trabajadores	Más de 250 trabajadores				

\* Varía dependiendo de cada sector su clasificación.  
Fuente: Guaipatín, Carlos (2003).

### 1.2.2. Ventajas que presentan las pymes Latinoamericanas

En cuanto a las ventajas que representan las pymes en América Latina son:

- Cuentan con amplia cantidad de mano de obra.
- Los costos de producción son bajos.
- Los proveedores son nacionales en su mayoría
- El espacio geográfico en el que se encuentran, es rico en vegetación y clima favorable para generar diversas actividades económicas.

Latinoamérica es una región geográfica propicia para diversificar las actividades económicas y para la producción de actividades primarias, tanto agrícolas como agropecuarias, por su clima y vegetación, las economías que conforman esta región son economías en vías de desarrollo, las cuales se esfuerzan para encontrar crecimiento económico y desarrollo para el beneficio de sus economías, la población es muy grande y suficiente que requiere y demanda trabajo. La inserción y creación de empresas favorece a esta región.

El mercado en el que se desenvuelven las pymes en Latinoamérica, es muy homogéneo; es decir, los precios son estándar, sin variaciones importantes, la calidad de los productos es casi parecida y el poder de compra de la población objetivo es muy similar. Las diferentes clases sociales, son población objetivo y cada una ofrece condiciones muy particulares y muy definidas para la creación de nuevas pymes.

Las pymes generalmente están constituidas por nacionales, que en su mayoría son negocios para adquirir ingresos económicos que puedan solventar y sostener a las familias, por tanto, la gran mayoría son pymes locales y en pocos casos son regionales.

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas en América Latina, tienen la oportunidad de entrar y promocionar sus productos en internet, pues se cuenta con una base ya instalada de recursos electrónicos, que pueden ser consultados a nivel mundial.

Aunque la mayoría de las pymes en Latinoamérica, se desenvuelven en una gran parte del sector comercio y del sector servicios, se puede estimular a base de programas sociales vía gubernamental, la generación de nuevas pymes que satisfagan la industria maquiladora o la industria de transformación.

### **1.2.3. Desventajas que presentan las pymes en América Latina**

Entre las desventajas que enfrentan las pymes están:

- El ser familiar hace que su administración y operaciones sean tradicionalistas.
- El no delegar funciones y especializarse, concentran muchas funciones en una persona.
- Bajo nivel educativo y la falta de capacitación y especialización.
- No cuentan con tecnología suficiente, o tecnología de punta.
- Baja capacidad para poder expandirse a mercado regional e internacional.
- El margen de utilidad que tienen es poco.
- La falta de apoyo gubernamental, así como la mala asignación de recursos.
- Difíciles accesos a financiamientos.

<sup>42</sup> Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas* (segunda ed.). México: Mc Graw Hill.

- Falta de asesoramiento técnico adecuado.

Uno de los aspectos más importantes en cuanto a desventaja, es el que se refiere a la tecnología. Al no contar con tecnología nueva y en ocasiones contar con tecnología obsoleta y no invertir en este rubro, esto hace que las pymes no sean capaces de competir en volumen y producción, esto también es uno de los motivos por los que se concentran las pymes en el sector comercio y servicios y en menor participación, pymes dedicadas a la transformación por la falta de acceso de tecnología para la transformación de productos y materiales, por este motivo las empresas grandes son las que se dedican a la investigación y aplicación de nuevas tecnologías y a las actividades de transformación.

Por otra parte, la baja productividad, suele ser consecuencia de aplicar técnicas administrativas tradicionales, como lo podemos observar en las distintas regiones de Latinoamérica, así mismo, el margen de utilidad es poco debido a la falta de herramientas que le ayuden a la administración y toma de decisiones.

El gobierno debe hacer modificaciones en las regulaciones, mismas que son una desventaja para las pymes Latinoamericanas, debido a la interferencia del mismo en tantos trámites burocráticos en los que se invierten tiempo para regulaciones y gestiones.

La falta de financiamiento es un problema fundamental, ya que las empresas pequeñas y medianas cuentan con capital insuficiente, y las alternativas de financiamiento escasean, impidiendo el desarrollo y crecimiento de las empresas y limitando el mercado de estas concretándose a operaciones en el mercado local.

### **1.3. PYMES EN MÉXICO**

México también conforma parte del bloque de América Latina, del cual se abordó de manera general en el apartado 1.1 la estructura de las pymes para este bloque, así mismo se analizó la estructura de las pymes de algunos países y dejando en este apartado a México que es en donde se centra principalmente este estudio. En México, las pymes son una parte fundamental de su estructura económica, contribuyendo a la generación de la riqueza del país y a la generación de empleos.

Con una adecuada propuesta y apoyo de instituciones gubernamentales, y colaboración con entidades académicas, se podría ayudar al crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, pues estas pueden constituir una estrategia de crecimiento en la economía del país, y en su desarrollo del cuál hablare más tarde en el último capítulo del trabajo.

En México, las microempresas, pequeñas y medianas empresas, representan el mayor número de empresas establecidas, y las grandes empresas representan menor proporción en el número de las empresas establecidas. Para el caso de las pymes, su conformación en número de empresas establecidas es mucho mayor que el de las grandes empresas, al igual que los beneficios que generan a la economía, ya que las pymes generan mayor empleo y rentabilidad económica.

Lo anteriormente expuesto, se sustenta en que la mayoría de las grandes empresas, deducen en mayor cantidad y con mayor frecuencia, los impuestos que el gobierno les cobra como parte de los aprovechamientos de sus actividades económicas e industriales, así como los datos estadísticos que se abordan más adelante en las características socioeconómicas en donde se desarrollan las pymes en México.

Es cierto que las microempresas representan un mayor porcentaje de conformación empresarial, y esto es debido a los muchos negocios que se forman como lo son papelerías, tiendas de abarrotes, peluquerías, boutiques, entre otros, estos suelen tener mayor número ya que cuando se piensa en poner un negocio, la mayoría de las personas piensan en poner estos negocios, ya que el riesgo de entrar en la economía y salir de ella no representa mayor problema, y al igual que su conformación y su apertura no implica tanto papeleo, además de que en su mayoría quien emprende un negocio no quiere arriesgar demasiado, pero también estos negocios tienen pocas posibilidades de crecer, más bien se concretan a permanecer en el mercado.

En cuanto a las pymes, en donde estas empresas ya cuentan con mayor número de empleados y que depende del sector, es la estratificación que tienen, son las que tienen más posibilidades de innovar, de poner en práctica administración estratégica y buscar la manera de expandir el negocio, e incluso hacerlo crecer,

tienen ventajas de que el capital que se pueda generar a diferencia de las microempresas, sea mayor y por tanto, más susceptible de financiamientos.

### **1.3.1. Características socioeconómicas y sectores económicos en los que se desarrollan las pymes en México**

En la estratificación de las empresas Mexicanas, tenemos que la clasificación de las empresas, depende del número de trabajadores y varía por sector en dónde; las microempresas en todos los sectores tienen hasta 10 trabajadores. Las Pequeñas en el sector comercio desde 11 hasta 30 trabajadores, en servicios e industria desde 11 hasta 50 trabajadores. Las medianas empresas en el sector comercio desde 31 hasta 100 trabajadores, en el sector servicios desde 51 hasta 100 trabajadores y en la industria desde 51 hasta 250 trabajadores. Y las grandes empresas en el sector comercio y servicios más de 100 trabajadores y en la industria más de 250 trabajadores.

Según datos del Sistema de Información empresarial Mexicano (SIEM), las microempresas representan el 93% de las empresas totales, las pymes el 6% y tan solo 1% son grandes empresas.<sup>43</sup>

Las pequeñas empresas de 11 a 50 trabajadores generan 23.8% del empleo total. Las medianas empresas de 51 a 250 personas, proporcionan empleo a 9.1%. Y en las grandes empresas con tamaño de 251 y más trabajadores estas emplean a 21.5% de la población ocupada.<sup>44</sup> Por tanto, los esfuerzos del gobierno en el rubro de las inversiones en infraestructura, están encaminados en el apoyo al fortalecimiento en la generación de empleos, en este rubro, el gobierno mexicano destina una importante parte de la inversión del gasto de gobierno a fortalecer los programas pymes, que sustentan el desarrollo de este sector.

En cuanto a la contribución de las pymes al PIB nacional disminuyó un 7.3%, al pasar en 1999 que era de 42% al 2010 que la contribución fue de 34.7%.<sup>45</sup>

<sup>43</sup> SIEM. (2008). Sistema de Información Empresarial Mexicano. Recuperado el 2 de Febrero de 2011, de Estadísticas: <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/consultas/ligas.asp?Tem=5>.

<sup>44</sup> Robles, A. (22 de septiembre de 2010). *Micro, 95% de las empresas en México*. EL FINANCIERO. Economía, pág. 10.

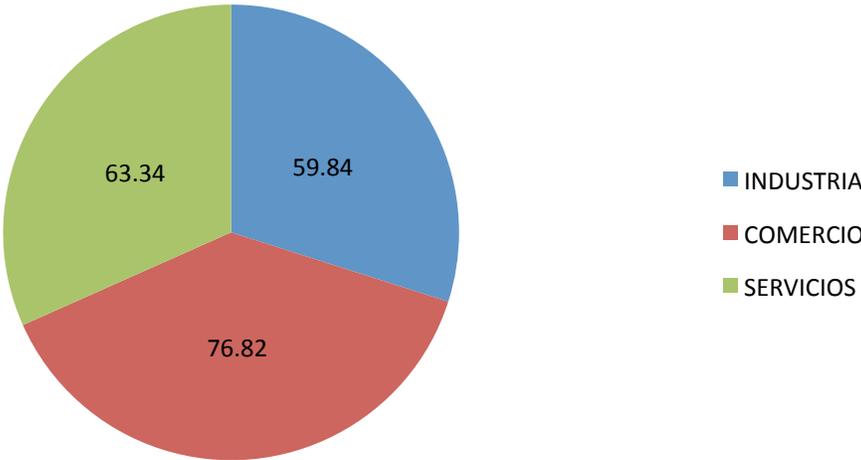
<sup>45</sup> Sánchez Trejo, V. G., & Hernández, N. A. (2 de Marzo de 2011). *El UNIVERSAL EN LINEA*. Recuperado el 2 de Marzo de 2011, de Factores de competitividad de la pyme en México: <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/63151.html>.

En gráfica 14 podemos ver que las pymes en su mayoría son del sector comercio con 76.82%, seguido por el sector servicios que es de 63.34% y el 59.84% de las pymes pertenecen al sector industrial.

**Gráfica 14**  
**PYMES POR SECTOR**

□

**PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES % POR SECTOR**



Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM. Sistema de Información Empresarial Mexicano.

En cuanto a las ventas estas también dependen del tamaño de la empresa y del sector al que pertenecen, la Tabla 5 muestra un rango del monto de ventas en dependiendo a su estratificación, en las medianas empresas tienen un rango de ventas desde 100 hasta 250 mdp., las grandes empresas no están en la tabla estratificadas pero estas tienen un monto superior a las medianas, para el estudio solo nos importa el análisis de las pymes.

**Tabla 5**  
**RANGO DE VENTAS DE LAS PYMES**

<b>Rango de monto de ventas anuales (mdp)</b>		
<b>TAMAÑO</b>	<b>SECTOR</b>	<b>ventas anuales (mdp)</b>
<b>Micro</b>	Todos	Hasta \$4
<b>Pequeña</b>	Comercio	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y Servicios	Desde \$4.01 hasta \$100
<b>Mediana</b>	Comercio	Desde \$100.01 hasta \$250
	Servicios	Desde \$100.01 hasta \$250
	Industria	Desde \$100.01 hasta \$250

Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009.

Podemos observar que las pymes tienen más ventas que las microempresas, aunque más del 90% sean microempresas, estas no tienen un elevado rango de ventas anuales, y es porque son negocios pequeños que su riesgo es mínimo, y en cuanto a las pymes estas ya cuentan con un riesgo, que les permite también tener mayores beneficios.

Más del 60% de las pymes en México son de carácter familiar. Y en cuanto al rango de edades en los que los socios participan en la gestión de las pymes es de 40 a 59 años. El 50% de las pymes no utilizan ningún tipo de mejora de calidad o productividad. Y el 24% de las pymes manejan licencia o patente. <sup>46</sup>

### **1.3.2. Ventajas que presentan las pymes en México**

Entre las ventajas que las pymes mexicanas tienen están:

- La producción es local y de consumo básico.
- Capacidad para generar empleos.
- Fácil organigrama (lineal) que permite el reconocimiento de los empleados.

<sup>46</sup> CIPI. (s.f.). *Observatorio Pyme*. Recuperado el 29 de noviembre de 2010, de Principales resultados: <http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html>.

- Contribuye al desarrollo regional ya a la economía.
- La planeación y organización no requiere de mucho capital. <sup>47</sup>
- La ejecución de las órdenes es inmediata.
- Los precios de los bienes o servicios son ventas directas que no requieren intermediarios.
- Los insumos para la fabricación son locales y regionales.

México es un país que se encuentra en una región geográfica con una variedad de climas propicios tanto para la agricultura y la ganadería, así mismo cuenta con una extensa variedad de recursos naturales y una abundante mano de obra, la cual hace posible que se den algunas actividades que en otros países no pueden llegarse a dar.

Además, Las pymes de generar empleos, proveen de bienes y servicios básicos que requiere la población para su sustento y sus actividades cotidianas.

Las pequeñas y medianas empresas al tener una menor cantidad de trabajadores y en la ejecución de órdenes no es tan compleja y no tiene que esperar o pasar por una serie de procesos y permisos que lleva tiempo y en su caso lo haría las grandes empresas, así mismo los procesos y la organización no requieren de mucho capital, ya que los costos son menores al no tener tanto pago de costos fijos, como lo son los salarios de la mano de obra capital, esto mismo hace que las pymes sean flexibles y que puedan desarrollarse y expandirse más rápidamente que lo que hacen las grandes empresas, porque se adecúa fácilmente.

### **1.3.3. Desventajas que presentan las pymes en México**

En las desventajas que presentan las pymes mexicanas tenemos que;

- Participación limitada en el comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Falta de cultura de innovación y procesos.
- No cuentan con mucho desarrollo tecnológico.

<sup>47</sup> García, D., Martínez, F. J., Aragón, A., Hernández, N. A., & Sánchez, V. (2010). La Pyme en Iberoamérica. *Publicación Mensual Pyme ADMINISTRATE HOY, XVII* (198), 63-66.

- 48
- Falta de financiamiento.
  - Falta de vinculación con el sector académico.
  - Planean a menos de un año.
  - Falta de capacitación.
  - No cuentan con diversificación de bienes o servicios que ofrece, generalmente son parecidos.
  - Sus ventas son locales y pocas veces regionales, debido a que sus ventas son insuficientes porque su capacidad de producción.
  - Las tecnologías con las que cuentan algunas son obsoletas, porque no cuentan con el capital necesario para adquirir tecnología de punta.

La contribución al comercio exterior de las pymes es muy baja debido a que su producción no es la suficiente o en su caso los estándares de calidad no son los adecuados y requieren de inversiones para llevar a cabo el cambio que necesita. Algunas pymes cuentan con financiamientos limitados ya que la rentabilidad con la que cuentan es muy baja que no es sujeta a financiamientos. Y en muy pocos casos desconocen la información para capacitar u obtener un financiamiento.

48 SECRETARIA DE ECONOMIA. (2001). *Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPi)*. Recuperado el 29 de Noviembre de 2010, de Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México: [http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol\\_Apoyo\\_Pymes\\_Mex.PDF](http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF).

## **CAPÍTULO 2.**

### **EL PAPEL DE LAS PYMES EN EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE MÉXICO.**

#### **2.1. PYMES EN MÉXICO**

Con la crisis actual del 2008, se vieron afectadas muchas empresas, en su mayoría extranjeras y empresas transnacionales en México, puesto que dependen de las filiales que están en otras economías de las cuales se vieron afectadas por dicha crisis.

Sin embargo, el gobierno pese a esta situación ha decidido ayudar a las empresas con ciertos problemas económicos debido a los desajustes que ha causado la desestabilización económica generada por la crisis referida.

Para apoyar a solventar sus obligaciones y evitar que el desajuste provoque problemas como la pérdida de empleos y el impacto en la riqueza que se genera vía PIB sea mucho mayor, ha rescatado algunas empresas de sus deudas contraídas para evitar que estas sufran la quiebra y el cierre de las mismas.

Debido a estas acciones el gobierno ha tenido que reducir gastos, hacer recortes en algunos programas de apoyo a las empresas y presupuestos.

Dichos apoyos deberían ser implementados en acciones que rescaten el motor generador de impuestos como lo son las pymes, ya que estas empresas que generan riquezas es decir que contribuyen al PIB, y la falta de apoyos en estas se ve reflejado en desempeño de las empresas, estancamiento de las mismas o en el endeudamiento, contribuyendo así al desarrollo y crecimiento en menor medida.

En este capítulo se analizará con mayor profundidad, respecto a las actividades en las que se desarrollan, la estructura que tienen las pymes y la importancia que estas representan para el crecimiento y desarrollo de la economía Mexicana.

### 2.1.1. Estructura de las pymes

En el capítulo anterior, se abordó un poco de las pymes Mexicanas, así como de la estratificación de estas que se componen según el tamaño de la empresa, en función al número de trabajadores y dependiendo del sector es como se clasifican. En este apartado se profundizará más, así como su participación en la economía.

En general las pymes contribuyen en 34.7% del PIB nacional.

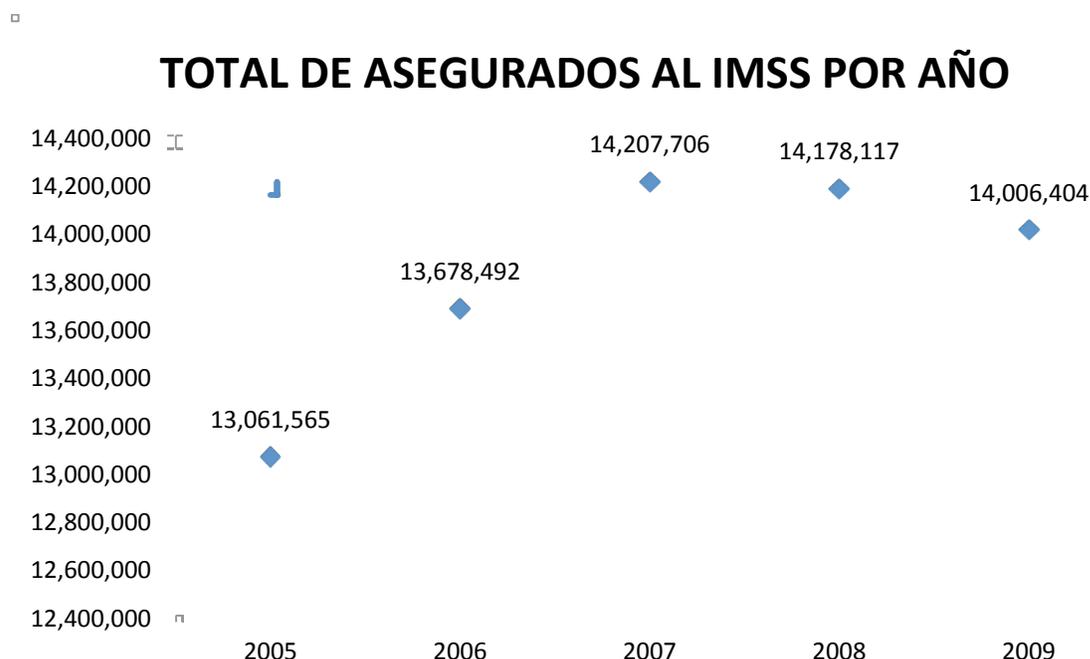
Para el 2009 los censos económicos reflejan que el 94.8% de las 5.14 millones de unidades económicas en México tenía entre 1 a 10 empleados. De estas 94.80% unidades económicas, es decir las empresas que tienen entre 0 y 10 empleados (microempresas), el 4.17% entre 11 y 50 empleados (empresas pequeñas). Se tienen 0.82% entre 51 y 250 empleados en las empresas (medianas) y únicamente 0.18% de más de 250 empleados (grandes empresas). Esto en cuanto a la composición en unidades económicas, pero en cuanto a la generación de empleos tenemos que; Las pequeñas empresas generan 23.8%, las medianas 9.1% y las grandes empresas emplean 21.5% de la población ocupada. <sup>49</sup>

Con la crisis que se vivió en el 2008, dio como resultado un deterioro en la capacidad de crear fuentes de trabajo, esto debido a las repercusiones que esta crisis llevó a las empresas, a la reducción de costos, las cuales en su mayoría de las que se vieron afectadas, fueron las grandes empresas, esto debido a que sus capitales y sus filiales estaban en países en donde la crisis económica le afectó, por lo que tuvieron que recortar costos de producción, esto se reflejó directamente a la población que se empleaba, ya que debido a estos despidos el consumo cayó, pero esto no exento a México, quien también se vio afectado en la caída del PIB.

Un ejemplo de la afectación de empleos, se puede observar en la cantidad de afiliados al Seguro Social, lo cual se muestra en la gráfica 15, muestra los afiliados al seguro Social, donde para el 2008 y 2009 se vio una disminución. Como se puede observar en la gráfica 18 del 2005 al 2007, los asegurados al IMSS aumentaron, pero el 2008 cerró con 29, 589 menos afiliados con respecto al año anterior, esto debido a la crisis que se dio en ese año y a la reducción de costos

por parte de las empresas, en donde tuvieron que recortar personal.

**Gráfica 15**  
**AFILIADOS AL SEGURO SOCIAL**



Fuente: Elaboración propia con datos estadísticos del IMSS.

Esto se vio manifestado en el Producto Interno Bruto (PIB) de México que cayó 6.5 por ciento durante el 2009, esto debido a los efectos de la crisis económica mundial y la contracción en sectores como el de la construcción y la industria manufacturera, informó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).<sup>50</sup>

Las pymes también se vieron afectadas, ya que debido a este problema, las empresas tuvieron que reducir sus ofertas, debido a que el consumo contrajo la demanda. Las pymes no solamente venden al público en general, sino que también juegan un importante papel como proveedoras del sector público.

El gobierno en el 2010 hizo compras a las pymes por un monto de 61 mil 935 millones de pesos, lo cual representa un 34.1% superior a la meta que se había fijado de 42 mil 200 millones de pesos. Así mismo el programa de compras a gobierno a través de contratos, capacitación, información, liquidez y financiamiento presentó un 37.8% respecto al año anterior.<sup>51</sup>

<sup>50</sup> Jasso, M. (23 de Febrero de 2010). *Periódico en Línea: La Crónica de Hoy*. Recuperado el 19 de Abril de 2011, de Sufrió el PIB de México su peor caída en 77 años: [http://www.cronica.com.mx/nota.php?id\\_notas=489786](http://www.cronica.com.mx/nota.php?id_notas=489786).

<sup>51</sup> Camacho Coronado, E. (2 de Marzo de 2011). *EL UNIVERSAL EN LINEA*. Recuperado el 2 de Marzo de 2011, de Compras de gobierno a Pymes crece 34% en 2010: <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/63160.html>.

Tecnológico de Monterrey, muestran que en el promedio de las pymes tienen una antigüedad media de 16 años, que el 67.2% son de tipo familiar y el 58.6% son societario y cuentan con un directivo de 47.6 años de edad en promedio y que el 77.7% con estudios universitarios, lo cual nos indica que la educación universitaria, juega un papel importante para la formación de cuadros empresariales, que en un futuro pueden ser generadores tanto de riqueza como de nuevas plazas de trabajo. El promedio de exportación de las pymes es 8%, promedio bajo ya que al no alcanzar el nivel de competitividad suficiente en las pyme no les permite posicionarse en el mercado global, por lo que limita su desarrollo y crecimiento de las empresas. Y en cuanto a la planeación el 87% de las pymes planean sus actividades a menos de un año, que el 34% cuentan con tecnología sostenible, el 31% con tecnología buena y 14% de estas cuentan con certificado de calidad.

Esto de la planeación se da a menos de un año, ya que muchas pymes enfrentan problemas como el vivir día a día, la falta de administración estratégica, en algunos casos se tiene desconocimiento sobre si se tiene una buena administración, si se aprovechan oportunamente los recursos, entre otros. Por otro lado muchas de las pymes son negocios que no requieren de mucha capacitación o de inversiones mayores en mejoras, o porque la administración es sencilla.

Muchas empresas desconocen la forma de hacer crecer o desarrollar las pymes, por tanto al hacer la toma de decisiones para una nueva inversión en sus negocios, muchas veces cometen el error que al no planear sus actividades, fracasan en su primer intento de hacer crecer su negocio y muchas veces, como consecuencia se estancan las empresas.

### **2.1.2. Sectores económicos en los que se desarrollan las actividades comerciales de las pymes en México**

La representación porcentual de las pymes por sector económico se representa de la siguiente forma: en el Industrial representa 59.84%, en el sector Comercio 76.82% y el sector servicios tiene 63.33%, esto de manera muy general.

<sup>52</sup> Sánchez Trejo, V. G., & Hernández, N. A. (2 de Marzo de 2011). *EI UNIVERSAL EN LINEA*. Recuperado el 2 de Marzo de 2011, de Factores de competitividad de la pyme en México: <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/63151.html>.

La tabla 6 nos muestra desglosado, el número de empresas por rango de trabajadores y dependiendo al sector.

**Tabla 6**  
**Empresas por tipo de sector y por rango de trabajadores, según su clasificación**

<b>MICROEMPRESAS</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>TOTAL</b>
	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10	
	<b>32,090</b>	<b>442,090</b>	<b>141,569</b>	<b>615,749</b>
<b>PEQUEÑAS EMPRESAS</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>TOTAL</b>
	Entre 11 y 50	Entre 11 y 30	Entre 11 y 50	
	<b>8,557</b>	<b>11,998</b>	<b>15,713</b>	<b>36,268</b>
<b>MEDIANAS EMPRESAS</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>TOTAL</b>
	Entre 51 y 250	Entre 31 y 100	Entre 51 y 100	
	<b>3,079</b>	<b>3,715</b>	<b>1,700</b>	<b>8,494</b>
<b>GRANDES EMPRESAS</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>TOTAL</b>
	Más de 250	Más de 100	Más de 100	
	<b>1,284</b>	<b>1,322</b>	<b>1,414</b>	<b>4,020</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Empresarial Mexicano. <http://www.siem.gob.mx/siem2008/>.

Como se puede observar, más del 90% de las empresas se concentran en las microempresas, seguido por las pequeñas y medianas (pymes) que representan casi el 7% y en menor participación las grandes empresas representando menos del 1%.

De manera más específica, podemos ver en la tabla, que las pequeñas empresas específicamente en servicios los 15,713 unidades económicas que representan un 43.32%, el comercio con 11,998 unidades representa un 33.08% y la industria con 8,557 unidades económicas representa un 23.59% del total 36,268 unidades económicas de rubro Pequeñas empresas.

En las medianas empresas de un total 8,494 unidades económicas de las cuales, la industria tiene 3,079 unidad y representa 36.25%, en el sector comercio con 3,715 unidades económicas corresponden a 43.74% y en el sector servicios con

1,700 unidades económicas constituye el 20.01% del total de rubro medianas empresas.

En cuanto a la afiliación de empresa y organismos empresariales en las pymes se tiene que por sector para el 2002; en el Manufacturero 32.6% estaban afiliadas a CANACINTRA, el 14.7% a CANACO y el 27.5% no estaba afiliado a ninguna. En el Sector Comercio el 2.5% pertenecía a CANACINTRA, el 55.3% afiliado a CANACO y el 29.0% no estaba afiliado a ninguna. Y en el Sector Servicios el 3.8% estaba afiliado a CANACINTRA, el 18.4% a CANACO y 64.7% no estaba afiliado a ninguna.<sup>53</sup>

## **2.2. EL PAPEL DE LAS PYMES EN LA ECONOMIA NACIONAL**

Como se vio anteriormente, las pymes generan bienestar a la economía, mediante la creación de empleos, la productividad que estas tienen, la aportación al P.I.B. nacional, mediante impuestos, en algunos casos aquellos que exportan.

Esas empresas no solo contribuyen al crecimiento económico al generar ingresos nacionales, sino que también, son proveedoras para el desarrollo de México, del cual hablaremos en el apartado 2.2.1.

Las economías desarrolladas, como bien veíamos en el capítulo 1, para el caso de Europa, son economías que su estructura empresarial, tanto las microempresas como las pymes, constituyen una parte importante para sus economías, estas son las que generan mayor parte de su actividad económica, y esto es porque además de proveer beneficios como producción y servicios a la población, también a la economía generan riqueza.

En la economía de México, las pymes son una parte importante debido a que contribuyen en la economía en mayor porcentaje que las grandes empresas. Así mismo contribuyen en mayor medida las pymes a la creación de empleos y aportación al PIB.

Esto es una paradoja, debido a que las grandes empresas tienen mayor volumen de producción además de contar con tecnología y por ende mayores ventas, lo cual se esperaría que estas contribuyeran más a la creación de empleos y a la generación de riqueza del país, que las pymes, ya que en estas su capacidad de

<sup>53</sup> Comisión Intersecretarial de Política Industrial. (2002). *Observatorio Pyme*. Recuperado el 4 de Enero de 2011, de *Reporte Análisis de Resultados*: <http://www.cini.gob.mx/html/repoteanalitico.pdf>

venta es menor y por tanto menor la producción que ofrecen, cuentan con menos cantidad de empleados por pyme y falta de tecnología, y en ocasiones la tecnología es obsoleta, que no logra obtener niveles altos de ventas.

Pero en cuanto a la aportación a la economía y la generación de empleos las pymes contribuyen en mayor medida que las grandes empresas, como lo hemos visto anteriormente en la estructura de las pymes. Para la instalación de las grandes empresas, el gobierno brinda facilidades para la instalación de las mismas, como consecuencia de que en la instalación de estas en una región genera una gran cantidad de plazas de trabajo y comienzan a consumir una gran cantidad de insumos; lo que lleva el apalancamiento en la cadena de suministro de las grandes empresas a las pymes.

Por otro lado, para la creación de nuevos negocios en pymes, los trámites burocráticos imposibilitan que muchas empresas se instalen. Aunado a que las pymes enfrentan problemas de financiamiento, por los cuáles ciertos negocios no se llegan a formalizar dada la falta de capital. Por lo que las diferencias se tornan desventajas para la creación de pymes frente a las grandes empresas.

Para el fortalecimiento de la empresa, es necesario que estas tengan desarrollo, en la medida en que la empresa se fortalezca, esta puede tener competitividad y generar mayores beneficios. El desarrollo de la empresa hay que entenderlo como el proceso evolutivo a lo largo del tiempo, condicionado por la propia evolución del entorno en el que se encuentra. <sup>54</sup>

### **Problemas relacionados con la política fiscal con relación a las pymes.**

Dentro de los principales problemas, según el análisis del Senado de la República, están los siguientes:

*“La carga fiscal es excesiva y desalienta la formación de nuevas empresas, al mismo tiempo que ahoga las ya establecidas, al aumentar sensiblemente su estructura de costos”.*

*“No existe una estructura fiscal diferenciada que dé tratamiento específico a las empresas, de acuerdo con su tamaño, grado de madurez y actividad económica”.*

*“Los esquemas fiscales se aplican igualmente para empresas grandes que para las MIPYMES, lo cual se considera un error, pues éstas últimas deberían recibir un tratamiento especial”.*

*“Los estímulos fiscales son prácticamente inexistentes”.* (Cámara de Diputados, 2005, p. 80).

Revisando este análisis se tiene que en cuanto a la política fiscal, es muy inequitativa para las pymes, ya que esta política se maneja general para todas las empresas y estas están en desventaja frente a las grandes empresas, por lo que es necesario reformar esta política para el impulso de las pymes.

### **2.2.1. La importancia de las pymes para el desarrollo en México**

Las pymes proveen desarrollo regional, ya que estas pueden ser generadas, creadas u operadas por personas emprendedoras, además de que estas pueden emplear, esta es una vía o alternativa para generar empleos, esto es, porque los empleos que se generan al año, no son los suficientes para satisfacer la demanda, por lo que se debe buscar nuevos medios para generar los empleos que se necesitan.

Con respecto a datos de la Secretaría de trabajo y previsión social, en cuanto a la tasa de desempleo abierta para el 2004 se registró 3.78%, un 0.51% que la del 2003. Entre enero y diciembre de 2004 aproximadamente cifra de 1, 640,473 personas dentro de la PEA no contaban con un empleo. <sup>55</sup>

Recordemos que cada año se necesita una cantidad de empleos, porque los individuos que se integran a la cadena de producción de la economía anualmente, requieren una actividad que les pueda generar un ingreso fijo y estable para la satisfacción de sus necesidades primarias, de lo contrario al no tener una actividad para desempeñarse y obtener un ingreso, muchos individuos se integran a actividades delictivas, generando con esto inestabilidad social, inseguridad y la incertidumbre de abrir nuevos negocios para los emprendedores; aquí radica la importancia de la creación de nuevos empleos cada año.

<sup>55</sup> Cámara de Diputados. (Febrero de 2005). *Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública*. Recuperado el 18 de Abril de 2011, de Empleo y desempleo en México 1994-2004: <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Empleo%20y%20desempleo%201994-2004.pdf>.

Sin embargo, si a la falta de empleo, se le suma el rezago de aquellos empleos que no se generaron el año anterior, realmente es una cifra mucho mayor la que se requiere, por lo que hay que crear diferentes alternativas para que los empleos se generen. En este sentido, las pymes pueden ser una alternativa de crear producción y proveer fuente de empleo, además de generar el desarrollo regional.

Estas pueden ser acordes a la región, para dar empleo a sus trabajadores. Por ejemplo, el crear una empresa de productos naturistas, los insumos que requiera para la elaboración de sus productos, pueden generarlo una zona o comunidad específica. Aprovechando la mano de obra que demanda empleos, esto es de manera indirecta, se da la generación de empleos mediante producción insumos que requiere la empresa.

En los países desarrollados las pymes han servido como palanca para el despegue de sus economías y aún siguen siendo de gran importancia para estas y de las cuales su estructura descansa en su mayoría en estas. Por ejemplo en España de 2003 a 2005 la creación de Pymes se incrementó. Creció en un 8.8% y existiendo 6.9 Pymes por cada 100 habitantes.<sup>56</sup>

Este es solo un ejemplo de un país Europeo, pero como vimos en el primer capítulo, en las pymes Europeas, estas son de gran importancia para su desarrollo económico y social.

Este en parte ha sido la clave de que las economías desarrolladas se apoyen de las pymes ya que están orientadas a fortalecer el mercado interno, ya que la operación de estas en su mayoría es en el ámbito regional o nacional.

En este aspecto las pymes Europeas han logrado no solo el desarrollo de la economía sino el desarrollo de la empresa, al atender a las necesidades de las empresas e impulsándolas, de esta forma la empresa puede proveer mayor bienestar económico, ya que mediante el desarrollo de estas pueden generar mayores volúmenes de ventas, ser competitivas e insertarse en otros mercados. Este es un antecedente que puede tomarse en cuenta para que México pueda implementar esta estrategia.

<sup>56</sup> Mora Heredia, A. (Diciembre de 2009). *Revista OI DLES. Observatorio Iberoamericano del desarrollo Local y Economía Social*. Recuperado el 27 de Abril de 2011, de EL FOMENTO DE LAS PYMES COMO ESTRATEGIA PARA INCENTIVAR EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS MARGINADAS DE MÉXICO: UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA: <http://www.eumed.net/rev/oidles/07/amh.htm>.

El desarrollo empresarial se logra promoviendo la eficiencia y el desarrollo tecnológico de los sectores productivos existentes así como la creaciones de nuevos empleos, creando ventajas comparativas y consolidando las existentes, respondiendo en tiempo y forma a las necesidades de la sociedad, los empresarios y a las modificaciones a su entorno.<sup>57</sup>

Anteriormente se ha hablado de las estructuras empresariales que tienen en el país, por lo cual las pymes representan un porcentaje muy alto es su estructura empresarial frente a las grandes empresas, además de que estas aportan a los beneficios al país.

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 empleaban y únicamente 9,615 empresas tenían 251 empleados o más.

La contratación de profesionistas ahorra tiempo y recursos a la empresa, sin embargo, en México, aún no es muy generalizada la contratación de profesionales que puedan asesorar a las pymes para un mayor crecimiento, esto debido al desconocimiento de la existencia de los despachos de asesores o la ignorancia de las actividades y capacidades de cada profesión.

La demanda laboral, exige que los individuos con mayor capacidad de respuesta ante la complejidad que enfrentan las organizaciones, de esta forma también se exige entre los recursos la demanda de capital humano, en la cual existe una relación en el nivel educativo en donde la formación es importante para fortalecer el desarrollo integral del hombre, de esta manera se orilla a que el nivel educativo de las personas aumente ante las necesidades que demandan las empresas, de esta forma se da paso al desarrollo de las competencias profesionales.

Cabe señalar que de esto, se deriva la importancia de un compromiso compartido entre el sector productivo y el educativo para generar profesionistas competentes, aumentando el nivel de educación de la población por la demanda de personal calificado.<sup>58</sup> Los niveles de competitividad se dan en un plano nacional e

<sup>57</sup> Regalado Hernández, R. (2007). *Las MIPYMES en Latinoamérica. Estudios e Investigaciones de la Organización Latinoamericana de Administración*. Latinoamérica: Organización Latinoamericana de Administración.

<sup>58</sup> Damas Gómez, Claudia. (2010). El desarrollo de las competencias profesionales. *Pyme Adminístrate Hoy*, XVII (200),

internacional, esto genera que haya profesionistas competentes y con mayor nivel educativo.

En cuanto a la capacidad adquisitiva, que se refleja en los salarios tenemos que las personas con salarios por debajo del mínimo mensual para el tercer trimestre de 2008 eran 5, 119, 201, pasó a ser para el tercer trimestre de 2010 a 5, 775,205 personas.

Los que perciben entre uno y dos salarios mínimos creció, del tercer trimestre 2008 con 8, 735, 940 personas a el tercer trimestre 2010 que es de 10, 023,213 personas. De los que perciben entre dos y tres salarios mínimo se redujo ya que en el tercer trimestre de 2008 eran de 10, 252, 991 personas y para el tercer trimestre de 2010 era de 9, 430, 567.

De tres a cinco salarios mínimos del tercer trimestre de 2008 eran 7, 401, 086 personas y para el 2010 pasó a 7, 524, 620.<sup>59</sup> Según los datos anteriores la mayoría de las personas actualmente reciben entre 1 y 2 salarios, y ha disminuido el número de personas que reciben entre 2 y 3 salarios mínimas.

Si bien las pymes contribuyen al desarrollo y crecimiento del país, como se ha mencionado anteriormente, puesto que tienen una participación importante en la economía, también cabe señalar que para que las pymes sigan teniendo esa participación importante es necesario que el gobierno proporcione las ayudas para que estas puedan crecer, desarrollarse e incluso permanecer la economía.

Los diferentes problemas económicos estructurales que se viven tanto internamente como aquellos de son coyunturales, causan desestabilizaciones económicas que estas traen consigo que algunas de estas al no ser empresas capaces de sobrevivir los problemas económicos, estas dejen de participar en la economía y tiendan cerrar las empresas porque falta de empleo y el poder adquisitivo del mercado no sea lo suficiente fuerte que estas empresas empiecen a experimentar stocks de mercancía a falta de demanda porque el poder adquisitivo es menor.

Así que la importancia que tienen es muy relevante porque además de que estas proveen a la economía beneficios como aportaciones a la renta nacional, creación

<sup>59</sup>

CEIDAS. (2011). *Revista Mensual. México Social*; MICROEMPRESAS: PILAR DE LA ECONOMIA, Año 0 (7), 8-16.

de empleos, también depende la economía de estas para la adquisición de bienes y servicios de la sociedad.

### 2.3. EL FUTURO DE LAS PYMES EN MEXICO

Las pymes van en aumento y podrían en unos años aumentar el número de pymes creadas, esto debido a las nuevas culturas emprendedoras y a que la creación de estas se dé como alternativa o una forma de generación de ingresos en la población en edad de jubilación, esto porque la población aumentará y tendrá que tener un ingreso y una fuente de empleo.

Como se puede observar en la gráfica 16, la proyección que hace CONAPO (Consejo Nacional de Población) sobre la población a mitad de año tiende a crecerla población desde 2011 al 2019, tan solo para el 2015 la población tiende a aumentar 3, 090,329 personas más, que 2011. Por lo cual es importante generar más empleos.

**Gráfica 16**  
**PROYECCIÓN DE POBLACIÓN A MITAD DE AÑO**



Fuente: Elaboración propia con Datos de CONAPO.

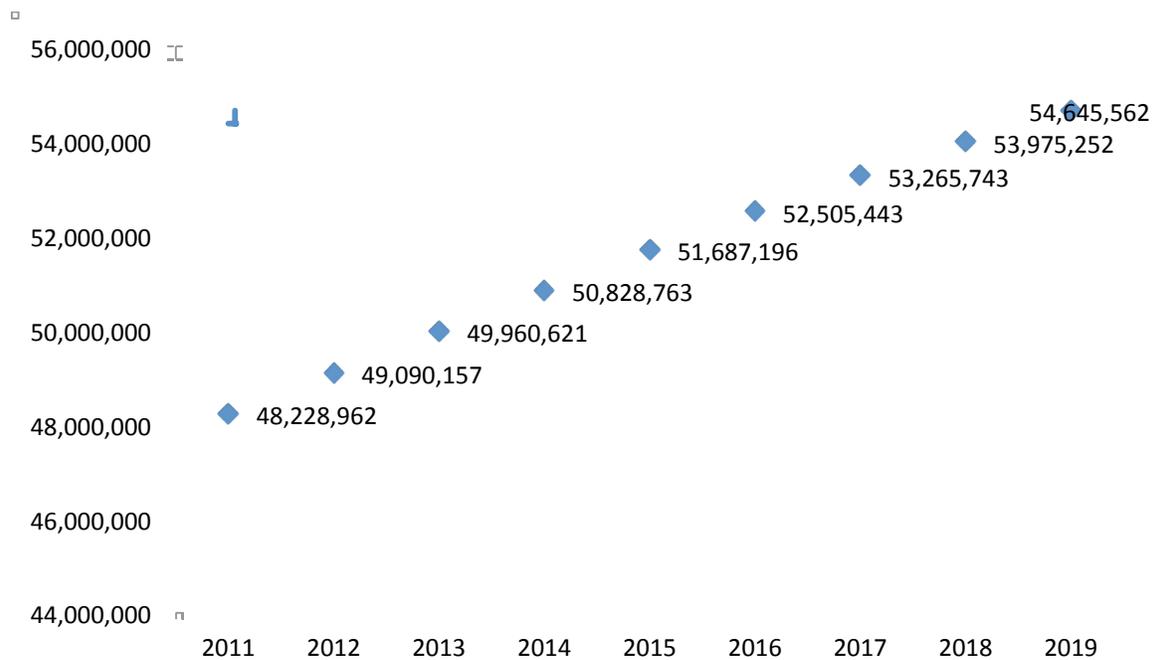
El sistema de salarios y pensiones en México se han ido modificando, hoy en día las empresas para no acumular antigüedad es común renovar contratos, los sistemas de pensiones no son solventables en un largo plazo, así que se han innovado los afores que son sistemas de retiro, para las nuevas generaciones.

Los afores no son muy seguros, ya que son fondos que como pueden generarse ganancias también pueden sufrir pérdidas y aunado a esto la pirámide poblacional está cambiando, en un futuro habrá demasiada población de mayor edad que requerirá de la generación de ingresos, así como una actividad en la que pueda desempeñarse.

Las pymes como ya se había comentado, pueden ser una alternativa para crear empleos que se necesitan y ser fuentes de ingresos, la creación de pymes una posible vía para esto, ya que la tendencia de la población es hacia un aumento, y también al aumento de la Población Económica Activa que requerirá de fuentes de trabajo y salarios.

Como se puede apreciar en la gráfica 17, Según los datos de las proyecciones de la CONAPO la Población Económicamente Activa, es decir en edad de trabajar, aumentará cada año. Se puede observar que para el 2015 será 2,599, 801 personas más que las que se proyectan para 2011. Y para el 2019 serán 8, 416, 600 personas más que el 2011. Lo cual es de suma importancia proveer de los requerimientos necesarios a la población.

**Gráfica 17**  
**PROYECCIÓN DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA**



Fuente: Elaboración propia con Datos de CONAPO.

Por lo que la creación de pymes como fuente de trabajo e ingresos, es una idea que puede generar una parte del empleo que se necesita.

Esto aunado con la inversión de la pirámide poblacional, en donde la mayor parte de la población se concentrará en personas maduras, que requerirán de ingresos para su sustento.

Por esto, en la gente adulta mayor en la búsqueda de los mismos y en actividades en las que se puedan desarrollar, y dada la nueva cultura emprendedora, recurrirán a la creación de las pymes y micros, entendiéndose estas como pequeños negocios y establecimientos que van desde comida, tiendas de abarrotes, servicios, peluquerías, etc.

La creación de estas, dependerá del capital con que se cuente y de la cultura de negocios que se tenga.

Comúnmente, es habitual que al decidir poner un negocio, se inclinen por los que tienen que ver con comercio y servicios, tales como tiendas de abarrotes, papelerías, negocios de comida, servicios como peluquerías, entre otros. La razón

que se da, es porque son negocios que no implican demasiado riesgo, ni capacitación o tecnología avanzada y es fácil pensar que en el momento en que deje de funcionar, se puede dismantelar el negocio sin pérdidas o riesgos mayores, y la colocación de los mismos es fácil. Esto también se da por la falta de información, capacitación y apoyo.

Por ello, se debe invertir en capacitaciones e información para la creación de negocios, y para el asesoramiento del emprendedor, y con ellos diversificar los negocios y actividades económicas e incluso de generación de negocios manufactureros, esto permitirá el abastecimiento de productos y servicios necesarios, además de generar empleos.

Hoy en día esto es una realidad, ya que en la economía Mexicana están tomando un valor relevante, pues las pymes son un eslabón importante, pues contribuyen en el bienestar de la economía, por lo que se han estado prestando apoyos a estas empresas, tanto financieras como de capacitación, lo cual solo queda analizar si están bien implementados operativamente para el apoyo de las pymes o hace falta hacerle reestructuraciones para su buen funcionamiento.

Las economías desarrolladas como lo son Europa, Japón y E.U.A: dentro de su estructura empresarial, las pymes tienen una mayor participación, además de que estas fortalecen internamente sus economías. La misma importancia tiene en las economías en vías de desarrollo, por lo cual tienen una enorme relevancia para todas las economías ya que esta estructura de las empresas internamente a pesar de que hay diferencias en desarrollo y en crecimiento económico, la estructura internamente es parecida, la única diferencia que existe es la importancia y las medidas de apoyo, ayuda, y forma de operar que se dan en las entre las distintas economías.

Se pueden mostrar dos escenarios, uno en donde la economía mexicana siga teniendo rezago en el desarrollo y crecimiento de las empresas y en cuanto a los apoyos hacia las pymes no sean los adecuados y necesarios para fortalecer las empresas, y que la competencia extranjera desplace a las empresas, debido a que su capacidad de desarrollo y competitividad que traen consigo las empresas extranjeras.

Y el otro escenario es que las pymes tengan un fuerte impulso e incentivos de apoyo por parte del gobierno para que estas se consoliden, crezcan y desarrollen, y de esta forma aprovechen las ventajas que se pueden obtener del neoliberalismo con tratados y acuerdos comerciales, con la libertad de movilidad de capitales y de adquisición de conocimientos que pueden ser aplicados para mejorar las empresas.

De manera general como se ha señalado, las pequeñas y medianas empresas constituyen gran parte de la estructura empresarial, y que este razonamiento aunado con los cambios y problemas que enfrenta la economía se sustenta en situaciones como lo es en el caso de las jubilaciones, del cual se refirió anteriormente.

El mercado laboral tiene un tope de edad del trabajador a contratar, y ante esta necesidad se tienda a la búsqueda por generar negocios y con la nueva cultura de negocios que está teniendo la sociedad. El impacto que se ha tenido la crisis del 2008 en las grandes empresas, y en menor medida, se ven afectadas las pymes, reflejado esto en la baja de la demanda de sus productos o servicios, debido a la caída del consumo y reflejado esto en la renta nacional.

El gobierno no ha podido crear todos los empleos necesarios, por lo que la creación de las pymes puede ser otra alternativa de creación de empleos y generación de ingresos, que la población necesita, en especial ciertas regiones.

Si las protecciones que realiza la CONAPO, tanto la población media anula como la PEA tienden a aumentar, es importante buscar vías alternas para proveer a la población los recursos que demanda, como es el caso de empleos e ingresos.

## **CAPÍTULO 3.**

### **PROGRAMAS Y APOYOS PARA LAS PYMES EN MEXICO.**

Hay una estrecha relación en todas las actividades económicas y sociales, esto se ha observado desde las primeras actividades del hombre a través de la división del trabajo con los diferentes modos de producción, se interrelacionan para un beneficio mutuo.

Actualmente, aunque existen innovaciones tecnológicas y mejoras en los sistemas de producción, los sistemas sociales y económicos, estos son más complejos de lo que era en ese entonces, esto sigue teniendo el mismo objetivo, como una especie de diagrama circular donde todas las partes interactúan entre si y se benefician mutuamente, esto es porque como se mencionó en el capítulo 2; la creación de las pymes permite traer bienestar a la economía, también a su vez las pymes se benefician de los apoyos que puede otorgar el gobierno y de las compras que realiza los consumidores (el mercado), por lo cual a las pyme también les afecta el entorno social y económico que se vive, ya que de este dependerá de que pueda vender, realizar mejoras y contratar personal, pero si en el ambiente se percibe problemas habrá contracción en el consumo en la producción y por tanto en las ventas.

Por ello, es son muy importantes los apoyos y financiamientos que se realizan a las pymes, ya que su capacidad para impulsarse por sí solas es muy baja dado que tienen que recurrir a financiamientos.

Como bien se abordó en el segundo capítulo acerca de la importancia de las pymes y los beneficios que generan a la economía, el gobierno también forma parte fundamental de estos apoyos. Estos apoyos financieros serán abordados en este capítulo, se hablará de los diferentes programas y apoyos que ofrecen el gobierno y la banca para las pymes y los recursos financieros que se ofrecen a las pequeñas y medianas empresas que exportan, así como sus ventajas y desventajas.

Una desventaja que siempre han tenido las pymes es la falta de acceso al financiamiento y esto no es porque no existan financiamientos, sino porque las pequeñas y medianas empresas no cumplen con los trámites, papeleos o requisitos, lo cual presenta un problema para que estos se lleven a cabo.

La importancia que las pymes han tomado en la actualidad es muy relevante comparada con años atrás, puesto que cada vez existen más apoyos hacia estas, se han formado la semana pyme cada año donde el propósito es ofrecer conferencias, seminarios, talleres y ofrecer diversos temas de innovación tecnológica, financiamiento, gestión empresarial, entre otros para ayudar a las pymes.

El gobierno cada vez ha implementado más apoyos para que las pymes sean beneficiadas y de esta forma estas puedan crecer y desarrollarse.

### **3.1 PROGRAMAS Y FINANCIAMIENTOS PARA LAS PYMES EN MEXICO**

El tipo de crédito que la pyme necesita, está definida por la etapa en la que se encuentra, así lo menciona Jorge Humberto León Pardo director del Centro de Innovación Empresarial y Financiera. El capital es fundamental para cualquier negocio, el financiamiento va a ir en función de las necesidades de la empresa, y dependiendo a esto es el tipo de financiamiento que requerirá. <sup>60</sup>

Para ello es necesario tener bien definida la etapa que se encuentra la empresa y la mejora para elegir un producto adecuado.

Las diversas formas de financiamiento en que las empresas acuden son: financiamiento mediante los proveedores, mediante aportaciones de socios o préstamos, mediante reinversiones o ahorros de la empresa, mediante préstamos bancarios, mediante financiamientos que brindan dependencias de fondos federales, entre otros, siendo estas más comunes.

<sup>60</sup> Moreno, Tania M. (25 de Febrero de 2010). *Los 7 financiamientos para Pymes*. Recuperado el 10 de Enero de 2011, de CNN EXPANSION.com: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes>.

De acuerdo, a la Encuesta de Evaluación coyuntural del Mercado Creditico que realiza el Banco de México, durante el segundo trimestre de 2009, la principal fuente de financiamiento es a través de proveedores que registro el 56.7% y solo el 24.6% utilizó crédito bancario. <sup>61</sup>

Esto también se debe a que es muy costoso el crédito bancario que se ofrece, ya que los acreedores (bancos) para hacer posible la recuperación delo prestado estos piden demasiado información, la cual puede ser compleja y en algunos casos costosos para el solicitante, por lo que los acreedores buscaran la manera de otorgar financiamiento sin ellos tener el riesgo de que no se recupere.

Por lo que algunos acreedores piden como garantía el pago a un activo del solicitante, preferentemente inmobiliario, para de esta manera tener la certeza de que será devuelto el préstamo. Estas son limitantes para aquellos que solicitan los préstamos, entre otras de estas están; el bajo nivel de ingreso, la falta de cultura financiera. <sup>62</sup>

Respecto a esto tiene que ver los altos costos y la imposibilidad de cubrirlos por parte de la empresa, ya que los ingresos de estas suelen ser menores y por eso en ocasiones estos préstamos no suelen ser redituables para las empresas, pues el nivel del financiamiento se relaciona en base al nivel del ingreso, para poder cumplir con las obligaciones.

Las pymes son percibidas como entidades de alto riesgo, por los bancos. Y es que la heterogeneidad de las pymes es un gran problema cuando se trata de dirigir 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. <sup>63</sup>

<sup>61</sup> Tavera Cortés, M. E. (septiembre 2010). CULTURA FINANCIERA En las Mipymes. *Contaduría pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*, 39 (457), 26-29.

<sup>62</sup> *Ibidem*.

<sup>63</sup> 63Ramírez, B. Mauricio (1 de Octubre de 2010). Financiamiento para Pymes. *El Sol de San Luis* , pág. 7/A.

Por esto es la importancia de que internamente las pymes sepan y conozcan cuales son las necesidades que se tienen y dependiendo a esto busquen los tipos de financiamiento, ya que existen otros más flexibles, y de otro tipo como apoyos Federales y 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%.<sup>64</sup>

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

Atendiendo a estos problemas se ha planteado la posibilidad de reformar la banca de desarrollo, algo que ha enfatizado Gerardo Gutiérrez Candiani, presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), con la finalidad de tener mejores captaciones de empleo y que impacte de manera positiva a la economía, por lo cual habla de buscar la promoción de las entidades no bancarias, con fondos que fortalezca su capitalización y estandarización de riesgo en un expediente único, evitando duplicidades. Otra propuesta tiene que ver con que un porcentaje del Fondo Nacional de Garantías sea canalizado a través de los Centros Emprende, para ocuparse de sectores y empresas que así lo requieran.<sup>65</sup>

### **3.1.1.- 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 cuál con

<sup>64</sup> Becerril, I. (30 de septiembre de 2010). Carece de apoyo financiero más de 70% de las pymes. *EL FINANCIERO. Economía*, pág. 11.

<sup>65</sup> *Ibidem*.

estas estrategias el gobierno Mexicano pretende no sólo ampliar la bancarización sino que se fomente el uso de estos servicios. <sup>66</sup>

Si a esta nueva cultura financiera, si se le añade una adecuada información 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 que son instituciones que otorgan diferentes tipos de financiamientos, a los que se refiere son a los bancos de primer piso, es decir aquellas instituciones financieras de ahorro, que tiene directa relación con los clientes y a los que cualquier persona puede acudir como HSBC, BANAMEX, BANREGIO, BANORTE, entre otros.

Algunas bancas comerciales además de ofrecer diversos servicios a las pymes, han implementado innovaciones para otorgar financiamiento a las pymes, como lo es el caso de HSBC, Nafin y Visa buscarán 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 un plástico creditico con una línea revolvente de 10 mil pesos a 2.5 millones para aquellas microempresas, 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. <sup>67</sup>

Eso es para dar mayores facilidades y comodidad al cliente, sin necesidad de estar cargando el efectivo.

Cabe aclarar que no todas las pymes son susceptibles de apoyo, pues este dependerá de la rentabilidad que tenga cada pyme y de los requisitos que la dependencia financiera pida.

Entre Financiamientos Federales tenemos a aquellos programas de apoyo que otorgan apoyo a las pequeñas y medianas empresas como Fondo Pyme, Compite, Fonaes, FIFOMI (Fideicomiso del Fondo Minero), Pronafim (Programa Nacional de

<sup>66</sup> Tavera Cortés, M. E. (septiembre 2010). CULTURA FINANCIERA En las Mipymes. *Contaduría pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*, 39 (457), 26-29.

<sup>67</sup> Notimex. (04 de Marzo de 2011). *Presentan tarjeta de crédito para MiPyMES*. Recuperado el 07 de Marzo de 2011, de <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/63187.html>

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 e Logística y Centrales de Abasto), entre otros.<sup>68</sup>

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

### **a) Bancario**

En este bloque se hablará de los apoyos financieros que ofrece la banca comercial a las pequeñas y medianas empresas.

- Santander Serfin.
- Banamex.
- Banorte.
- HSBC.
- Banregio.
- BBVA Bancomer.
- Banco del Bajío.
- Entre otros.

En donde estos cada uno ofrece un crédito a las pymes, o en su caso su función es el ser intermediario.

En cuanto a los resultados de estos apoyos, tenemos que no han sido del todo apoyos demandados o aceptados, ya que estos créditos disminuyeron, debido a las altas tasas de interés, que desde 1994-2004, en tan solo 10 años han pasado de 1.503,7 créditos otorgados a las empresas, a 367,4 créditos.<sup>69</sup>

### **b) Federal**

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

#### La Secretaría de Economía

<sup>68</sup> Jiménez, Castañeda, Pedro, E., Álvarez, Jiménez, José, A. (septiembre de 2010). EVOLUCIÓN DE LAS MIPYMES. *Contaduría Pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*, 39 (457), 30-32.

<sup>69</sup> Zorrilla Salgado, J. P. (2004). *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado el 28 de Abril de 2011, de CRÉDITO OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL Y APOYOS GUBERNAMENTALES EN MÉXICO: <http://www.eumed.net/cursoecon/lecolat/mx/2005/inze-cred.htm>

Entre los apoyos y financiamientos que cuenta para las pymes tenemos;

- Empresas integradoras.
- Desarrollo de Intermediarios.
- Desarrollo de proveedores.
- Empresas integradoras.
- Mi tortilla.
- Mi cerrajería.
- Programa de aceleración de empresas en base tecnología (Techba).
- Programa de Incubadoras de empresas.
- Programa Nacional de Emprendedores.
- Financiamiento; Consultor financiero, Fondos de Garantías, Información de productos financieros, Programa Emergente, sistema nacional de incubación de empresas. <sup>70</sup>

De estos programas los resultados que se tuvieron fueron;

- ***El Programa Nacional de Modernización de la Industria de la Masa y la Tortilla (Mi Tortilla).*** “Fue creado con el consenso de los actores de la cadena maíz-tortilla en agosto de 2007. Desde esa fecha y hasta junio de 2009, el programa canalizó 100 millones de pesos para la modernización y capacitación de 5,315 unidades productivas en las 32 entidades del país, apoyando la conservación de 10,630 empleos. Cabe destacar que durante el segundo semestre de 2009 se llevará a cabo la modernización de 2 mil tortillerías adicionales”. (OBSERVATORIO PYME., 2009, p.241).
- ***Programa Nacional de Emprendedores.*** “Este programa nacional se llevó a cabo a través de los programas de Jóvenes Emprendedores, de Incubación, de Capital Semilla, y de Capacitación y Consultoría.

*De enero de 2007 a junio de 2009 se apoyaron 26 proyectos con 57.8 millones de pesos para la transferencia de ocho modelos de emprendedores en beneficio de 168 instituciones y organismos. Se realizaron caravanas, giras, exposiciones, foros y congresos para la*

70

Secretaría de Economía. (14 de Agosto de 2009). *Contacto Pyme*. Recuperado el 12 de Febrero de 2011, de: [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_cpyme\\_programas](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_cpyme_programas).

promoción, difusión y fomento de la cultura emprendedora, en beneficio de 79,996 emprendedores.

*De estos resultados destaca que entre enero y junio de 2009, se aprobaron cinco proyectos por 50.2 millones de pesos. Cuatro proyectos para la transferencia de modelo y adopción de metodologías en 120 instituciones y organismos; y uno dirigido a una caravana nacional de promoción y difusión de la cultura para emprendedores. En conjunto, con estas acciones atenderán más de 60 mil emprendedores". (OBSERVATORIO PYME., 2009, p.239).*

- **Sistema Nacional de Incubación de Empresas.** *"De enero de 2007 a junio de 2009 el Sistema apoyó la constitución de 188 nuevas incubadoras, la creación de 18,086 empresas y la generación de 56,027 empleos con la realización de 130 proyectos a los que el Fondo PYME canalizó recursos por 625.1 millones de pesos.*

*De enero a junio de 2009 fueron apoyadas cuatro solicitudes de nuevas incubadoras, comprometiendo recursos por 233.6 millones de pesos para la creación de 6,092 empresas, la generación de 24,370 empleos, y la atención a 6,092 emprendedores. Lo anterior, significó incrementos de 100% en el número de proyectos, 111.8% en recursos comprometidos, 159.9% en empresas creadas y 419.8% en generación de empleos, respecto al mismo periodo de 2008. Con uno de los proyectos aprobados se crearán 25 incubadoras, las cuales empezarán a operar a partir de octubre de 2009. Al mes de junio de 2009 el Sistema Nacional de Incubación de Empresas cuenta con 450 incubadoras, de las cuales 203 son tradicionales, 229 de tecnología intermedia y 18 de alta tecnología". (OBSERVATORIO PYME., 2009, p.240).*

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
- Pyme-jica. <sup>71</sup>

De los cuales los resultados de los programas más importantes fueron;

- **Programa de Capital Semilla.** *“Entre enero de 2007 y junio de 2009 el Programa canalizó recursos por 323.5 millones de pesos, los cuales han permitido promover 1,117 proyectos. Estos recursos permitirán financiar las inversiones necesarias para el arranque y las primeras etapas en el desarrollo de por lo menos los 744 negocios impulsados, con lo que se estima generar 2,732 nuevas fuentes de trabajo. Para 2009 el Programa cuenta con un presupuesto de 153.5 millones de pesos, con los que se estima apoyar a 433 proyectos de emprendedores y generar 1,299 nuevos empleos”.* (OBSERVATORIO PYME., 2009, p.240).
- **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 MIPYMES 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,*

<sup>71</sup>

Secretaría de Economía. (12 de Febrero de 2011). *Fondo Pyme*. Recuperado el 12 de Febrero de 2011, de Secretaría de Economía: <http://www.fondopyme.gob.mx/2010/segmento.asp?Tema=3>.

*oportunidad y competitividad para que al menos 19,160 MIPYMES accedan al financiamiento, generando una derrama crediticia de 12,830 millones de pesos.*

*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 MIPYMES, con énfasis en los programas masivos y esquemas especiales para diferentes segmentos empresariales". (OBSERVATORIO PYME., 2009, p.242).*

La secretaría de economía a través del fondo pyme se integraron 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). Es un programa para contribuir a 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, p.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 y 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. <sup>72</sup>

Otros programas importantes y que han generado resultados tenemos;

- ***Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT).***  
“De enero de 2007 a junio de 2009 la SE apoyó 1,119 proyectos con aportaciones federales por 1,289.8 millones de pesos, con un monto total de 4,659.7 millones pesos; por lo que por cada peso aportado por la SE, los demás participantes (gobiernos estatales, organismos y cámaras

72

Secretaría de Economía. (26 de Octubre de 2010). *Apoyos FONAES*. Recuperado el 12 de Febrero de 2011, de Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad: <http://www.fonaes.gob.mx/index.php/fonaes/tipos-de-apoyo>.

industriales, sector académico) en conjunto aportaron 3.6 pesos. Con ello se dio atención a 2,345 empresas, se crearon 54 empresas, se mejoraron 28,305 fuentes de trabajo y se contribuyó a la generación de 28,490 empleos.

En particular, en el periodo enero-junio de 2009 se aprobaron 138 solicitudes de apoyo a proyectos, comprometiendo recursos por 232.5 millones de pesos en beneficio de 310 empresas, la creación de seis empresas, la mejora de 6,378 fuentes de trabajo y la generación de 4,937 empleos”. (OBSERVATORIO PYME., 2009, p.247).

- ***Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).*** “Tiene como objetivos: asegurar que las empresas y emprendedores con un proyecto productivo accedan en condiciones competitivas al crédito, garantías y capacitación del sistema financiero; así como promover y difundir el apoyo de las instituciones financieras, mediante la realización de foros y eventos donde se ofrecen soluciones específicas a las necesidades de las PYMES.

*Este programa nacional opera a través de cinco vertientes: garantías, extensionismo financiero, desastres naturales, proyectos productivos, e intermediarios financieros especializados.*

*Entre enero y junio de 2009, la SE aportó a este programa 2,822 millones de pesos, cifra 116.1% superior en términos reales a la del mismo periodo del año anterior”. (OBSERVATORIO PYME., 2009, p.241).*

### **c) 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 Río Presido, Unicrese.

Los resultados obtenidos son:

- **Nacional Financiera.** *“Otorgó financiamiento al sector privado por 198,035 millones de pesos de enero a junio de 2009, 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, p.244).*

### **3.1.2.- Ventajas**

En relación a las ventajas que se pueden percibir son;

- A falta de capital para poder realizar inversiones en mejoras, los apoyos financieros suelen ser una buena opción de crédito y financiamiento.

Ya que muchas veces las pequeñas y medianas empresas tienden a financiarse con reinversiones, mediante proveedores, que son las más comunes estas técnicas no les permite generar un capital amplio para poder hacer una inversión fuerte que requiere para implementar la mejora.

La capacitación y los programas de apoyo que emplea el gobierno Federal suelen ser importantes y con un conocimiento que si sea absorbe bien y se aprende por las pymes, al llevarlos a cabo puede tener resultados positivos en la empresa.

Y aún más importante que estos programas y financiamientos están diseñados para el desarrollo ya que entre las funciones que se tiene el estado es generar las vías, apoyos y accesos a la economía para que esta llegue al desarrollo económico. Es un beneficio mutuo porque si bien con estos apoyos las empresas se benefician, también el crecimiento de las empresas les permitirá que estas puedan crecer y generar mayores beneficios a la renta nacional y al desarrollo de la economía.

- El conocimiento por parte de las instituciones, cuando brindan este apoyos como el de promociones, capacitaciones, e incluso aquellos para consolidar un negocio, entre otros, permite a la empresa facilitar los procesos y facilidades de creación formal de un negocio e incluso de algunas actividades en las que se requiere el apoyo.

Esto es porque muchas veces si una empresa pretende realizar un negocio, o incluso atender en una área específica que necesita mejoras y no lo sabe, puede realizar acciones costosas y equivocadas.

Por ejemplo aquella empresa que al instalarse el costo del capital es mucho mayor y que los ingresos que se generen no sean los adecuados pueda llevar a la empresa al fracaso. <sup>73</sup>

### **3.1.3.- Desventajas**

En lo que respecta a las desventajas de los financiamientos;

- Para algunos financiamientos como los bancarios suelen ser muy costosos y difícil de solventar las obligaciones contraídas por medio de mecanismos de deuda.

Esto es porque los ingresos que genera la empresa no son lo suficientemente amplios para hacer frente a los pagos de las deudas, sin contar que muchas veces se hace la inversión y los beneficios no se observan en un corto plazo, sino que en el mediano plazo apenas empiezan estos a ver los beneficios, por lo cual las ganancias no son inmediatas, pero mientras tanto tiene que hacer frente al compromiso contraído por el crédito otorgado.

<sup>73</sup> Debernardo, H. (2008). *Las PYMES: principales causas de fracaso y como combatirlas*. México: ISEF.

De la misma forma para instituciones que también brindan financiamientos como Nacional Financiera, que está constituida como una banca de desarrollo, que opera mediante intermediarios financieros como los bancos comerciales también suelen ser costosas para algunas pymes, aunque algunas se adecuan, los costos que representan a las empresas no son tan redituables.

- La falta promoción o conocimiento de los apoyos que brinda el gobierno Federal.

A veces resulta que muchas empresas desconocen los apoyos federales de los que ser beneficiarios, e incluso de que estos son menos costosos que pedir un crédito al banco, y la mejora o Inversión que se desea realizar también se puede obtener mediante apoyo del gobierno.

- La falta de claridad y especificación en la mejora que se quiere hacer por parte de las empresas, trayendo como consecuencia que se elija mal el tipo de apoyo.

Existen diversos apoyos, que muchos de ellos suelen ser parecidos, pero por lo cual siempre debe una empresa conocer y tener claro lo que desea y necesita y en base a esto buscar el apoyo ideal.

- Las barreras existentes para el acceso a los apoyos.

En los apoyos que ofrecen los bancos y el gobierno federal, están sujetas a demasiados trámites y restricciones que muchas veces las empresas no cuentan con la documentación y requisitos y esto hace que se imposibilite el acceso a estos financiamientos.

### **3.1.4.- Casos de pymes exitosas**

En la tabla 7 se pueden observar las pymes de diversos estados que han tenido éxito mediante el apoyo y financiamiento de apoyos Federales, para lograr su crecimiento.

Estos apoyos obtenidos mediante la Secretaría de Economía, que a través de estos apoyos han podido realizar las mejoras que requerían, constituir su negocio, aumentar sus ventas y posicionarse como franquicia. Estos apoyos obtenidos mediante la Secretaría de Economía, que a través de estos apoyos han podido realizar las mejoras que requerían, constituir su negocio, aumentar sus ventas y posicionarse como franquicia.

Estos son testimonios de los beneficios obtenidos en los diferentes estados, logrados gracias al apoyo adquirido, por lo que es importante tener claro la mejora que requiere hacer la empresa para seleccionar el apoyo adecuado que le permita realizar los cambios que necesita para impulsar su empresa. De los apoyos federales mencionados anteriormente que puede ofrecer, la tabla muestra ejemplos de empresas que se han beneficiado de algunos programas de apoyo.

**Tabla 7  
PYMES EXITOSAS**

NOMBRE DE LA EMPRESA	APOYO BRINDADO POR	TIPO DE APOYO	ESTADO	ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICA	BENEFICIOS POR EL APOYO
BONANSA (Bordadora Nacional)	A través del Fondo Pyme	Mediana Empresa apoyada por la agencia de cooperación Internacional de Japón (Pyme- JICA)	Puebla	Empresa Familiar que diseña y manufactura ropa tipo español para bebé	Orientación de asesores para reorganizar la empresa y especificar funciones tanto del personal administrativo como operativo, cuenta con marcas, diseños y productos propios en 98% y atiende 100% al mercado nacional y exporta a seis países de América.
NUVUIE SATISFACTOR	A través Fondo Pyme y S.E.	Capital Semilla para estructurar la Empresa formalmente	Jalisco	Elaboración y comercialización de líquidos antibacteriales en spray	Estructuró formalmente y Para continuar vigentes en el mercado, se retroalimentó de consumidores finales y crea nuevos segmentos de mercado a partir de la innovación en diseño y productos.
INDUSTRIAS LACTEAS DEL SURESTE	A través de S. E., Fondo Pyme y del Gobierno del Estado de Chiapas	Permitió encontrar una forma de empaque innovador, atractivo y bien aceptado por los consumidores.	Chiapas	Pequeña empresa dedicada al procesamiento, envase y venta de leche en diferentes presentaciones, leche saborizada, fórmulas lácteas y derivados como yogur y queso.	Incluyó este producto en los desayunos escolares del DIF y se convirtió en proveedor de LICONSA. Distribuye en municipios de alta marginación en Chiapas en presentación de 1 litro, como parte de Desayunos calientes.
TORTILLERÍA "LUPITA"	Secretaría de Economía	Programa Mi Tortilla	Distrito Federal	Microempresa dedicada a la elaboración y venta de tortillas y productos complementarios como totopos, tostadas, arroz, chiles rellenos y otros alimentos preparados	Recibió asesoría de este programa y tuvo buenos resultados, incrementó sus ventas 40% y sus utilidades incrementaron del 13% al 32% de sus ventas.
INDRA	Secretaría de Economía	Microempresa apoyada por el programa Nacional de Franquicias	Querétaro	Farmacia de Medicina alternativa enfocada a la prevención y cuidado integral de la salud, a través de la medicina alternativa holística.	Como se lograron posicionar con aceptación con el apoyo que pidieron lograron impulsar a franquicia su marca, además de promover el desarrollo sustentable de la región centro del país, promoviendo contratos con campesinos, quienes proporcionan las micro dosis necesarias para la elaboración del medicamento.

Fuete: Elaboración propia con datos de casos expuestos en la Semana Pyme.

## **3.2.- PROGRAMAS Y FINANCIAMIENTOS PARA LAS PYMES EXPORTADORAS EN MÉXICO**

Igual que en el apartado anterior aquí se expondrá los apoyos y financiamientos que brindan para las pymes, a diferencia del anterior este tipo de apoyos y financiamientos van encaminados a aquellas empresas que están insertando sus productos en el mercado externo y requieren de financiamiento especial para la exportación para poder llevar a cabo estas operaciones.

### **3.2.1.- Alternativas de Financiamientos y Programas**

Dentro de las diferentes alternativas que existen para financiar a las exportaciones mediante créditos, apoyos de exportación, programas de promoción, capacitación y ayuda para realizar las exportaciones. En este apartado se abordará algunos programas que se imparten para las exportaciones.

Hay empresas que emplean ciertas estrategias como las asociaciones entre estas para poder exportar y algunas otras estrategias para poder insertar sus productos en el mercado extranjero, de las cuales se hablarán en el siguiente capítulo.

#### **a) Bancario**

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

Bancomext

- 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.

## **b) Federal**

En los apoyos federales son aquellos que brindan las diferentes secretarías para las exportaciones de las empresas a través de los diferentes programas que emplean las secretarías como la Secretaría de Economía.

A través de la Secretaría de Economía, emplea programas de Ofertas Exportable Pyme, en materia de exportación tienen;

- Programa de Centros Pymexporta.
- Programa de impulsoras de la otra Oferta Exportable en el Extranjero.
- Sistema Nacional de Orientación al Exportador – Módulos de Orientación al Exportador (SNOE – MOE).
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones ( COMPEX).
- Foros económicos Internacionales.
- Premio Nacional de Exportación.<sup>74</sup>

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

### **Centros Pymexporta**

En México operan 37 de estos, 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.

Durante enero-junio de 2009 se incorporaron al proceso exportador o diversificaron mercados 430 MIPYMES. Del total de empresas exportando, 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.<sup>75</sup>

Hay apoyos que se ofrecen para las empresas en materia de exportación, y Proméxico brinda diversos tipos de servicios.

Entre los diversos tipos de servicio que ofrece Proméxico están:

- 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 campañas 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.<sup>76</sup>

<sup>75</sup> OBSERVATORIO PYME. (2009). *ECONOMIA COMPETITIVA Y GENERADORA DE EMPLEOS*. Recuperado el 14 de MARZO de 2011, de PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. TERCER INFORME DE GOBIERNO: <http://www.observatoriopyme.com/wp-content/uploads/2010/01/pymes-2009.pdf>.

<sup>76</sup> PROMEXICO. (25 de Febrero de 2011). *Comercio*. Recuperado el 10 de Marzo de 2011, de PROMEXICO: <http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/comercio>.

Como se puede ver en la tabla 8, las tres empresas exitosas, que han podido posicionar sus productos en el mercado exterior, han recurrido a apoyos que brinda el gobierno, a través de la Secretaría de Economía, en los cuales han podido participar en ferias y exposiciones, e incluso ayudarlas en los procesos para poder exportar.

Son empresas que han aprovechado los beneficios que ofrecen los apoyos, para de esta manera ampliar su mercado hacia las exportaciones. Estas 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.

**Tabla 8**  
**CASOS DE PYMES EXITOSAS QUE EXPORTAN**

NOMBRE DE LA EMPRESA	APOYO BRINDADO POR	TIPO DE APOYO	ESTADO	ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICA	BENEFICIOS POR EL APOYO	PRINCIPALES PAISES A LOS QUE EXPORTAN
PEWTER MARIANA	Fondo Pyme	Programa integral de comercialización de productos mexicanos en el extranjero. Participación de Ferias y exposiciones	Ixtapaluca, Estado de México	Empresa dedicada al diseño, fabricación artesanal y comercialización de figuras hechas de pewter; Portarretratos, artículos religiosos y de servicio como charolas y platonos	Exportación	Venezuela, Kuwait, Singapur, España, Centroamérica, así como Miami, Dallas y Atlanta en E.A.U.
LA FLOR DE VILLANUEVA	S. E.	Apoiada por Pyme Exporta	Puebla	Siembra de tunas y nopales en el poblado de San Sebastián Villanueva Acatzingo, Puebla.	Exportación mediante Formación de la sociedad de producción rural denominada "Agroproductores La Flor de Villanueva"	Europa Occidental, Estados Unidos y Canadá
CAFÉ NORUEGA	Pequeña empresa apoyada por Fondo Pyme, S.E.	Constituyó un cobertizo agroindustrial de café para guiar a turistas nacionales e internacionales a través del cultivo y proceso de elaboración y degustación.	Colima	Sociedad en donde es un centro de acopio donde compran los productores el grano de café a precios competitivos, orientándolos y capacitándolos para mejorar la calidad de sus cultivos.	Ha logrado exportar, además de que se certificó como café orgánico y cuenta con certificado Kosher	Vancouver, Canadá y varios países de Europa

Fuente: Elaboración propia con datos de casos expuestos en la Semana Pyme.

### **3.2.2.- Ventajas**

Entre las ventajas que presentan los apoyos y financiamientos a las pequeñas y medianas empresas tenemos que proporcionar conocimiento respecto a la forma de insertar el producto en el mercado, mediante capacitaciones y asesorías, ayuda al diseño del empaque y embalaje de los mismos.

Proporciona el apoyo de promoción en el extranjero, como ferias, exposiciones, etc. para dar a conocer el producto e incluso mantiene contacto con clientes extranjeros, que son las alternativas que ofrecen y que son de gran beneficio para las pymes. Ayuda mediante la adaptación del producto no solo del empaque y embalaje sino de algunas normas y requisitos de calidad que se piden en el mercado externo.

Les ayuda a realizar estudio de mercado y de posibles clientes que muchas veces a las empresas esto les parece complicado y no tienen conocimiento del mismo.

### **3.2.3.- Desventajas**

Una de estas, se relaciona a que muchas pymes no cuentan con los recursos necesarios para poder recibir estos apoyos y financiamientos y muchas veces por lo mismo estas no son susceptibles a ser beneficiarias de un apoyo.

Por ejemplo Proméxico emplea el programa de exportanet que beneficia en la promoción en el extranjero, pero ante los requisitos que pide muchas pymes no son susceptibles, ya que no cuentan con una página Web donde exponga sus productos, e incluso carece de algunas tecnologías varias pymes, lo que hace que no sean susceptibles a estos beneficios.

El papeleo y requisitos no los cumplen las pequeñas y medianas empresas por lo que esta es una desventaja para obtener este tipo de apoyos. Por lo que el beneficio de estos apoyos solo se da una pequeña parte de las empresas.

## **CAPÍTULO 4.**

### **ALTERNATIVAS, SOLUCIONES Y PROPUESTAS PARA EL ÉXITO DE LAS PYMES EN MÉXICO**

La importancia de las pymes en la economía Mexicana como se ya mencionado anteriormente, juegan un papel fundamental porque estas proveen ingreso a la economía nacional, pero para que estas puedan generar este nivel de renta y sigan jugando un papel fundamental, es necesario que las pymes se encuentren con un buen nivel de competencia y sobre todo que estas tengan éxito para que puedan generar más producción y mayores niveles de renta, de lo contrario, la participación que estas tienen serían menor y en algunos caso la competencia podría sacarlas de mercado y más la competencia extranjera que se inserta en nuestra economía, aunado con las fluctuaciones económicas.

Para que las pymes puedan despegar y tengan desarrollo y crecimiento es necesario que tengan los cambios que se requieren.

En la economía Mexicana se busca el desarrollo, el cual no puede haberlo si primero no se da un crecimiento económico, para que de esta manera se destine ingresos al desarrollo económico, las Pequeñas y Medianas empresas son una fuente de aportación económica en el Producto Interno Bruto.

En este capítulo, se abordará primero las dos vías de mejoras para que las pymes puedan tener éxito. La primera vía tiene que ver con relación al impulso de las pequeñas y medianas empresas mediante propuestas y estrategias que pueden adoptar y esto mediante dos procesos; primero internamente, en los cambios y ajustes que debe realizar la empresa en cuanto a su operación, producción, administración, etc. El segundo proceso es mediante sugerencias que el gobierno puede adoptar para la asignación eficiente de recursos destinados a apoyo, capacitación, financiamientos, e incluso en la rendición de cuentas y en la mejora de datos estadísticos relacionados con las pymes.

Una vez que las pymes han implementado cambios que logran realizar las mejoras que necesitan, estas pueden crecer y están más cerca a la adaptación de

los diferentes mercados para poder expandirse hacia otros mercados, que esta es la segunda vía de mejora para que las pequeñas y medianas empresas puedan tener éxito.

#### **4.1 PROPUESTAS PARA EL IMPULSO DE LAS PYMES**

Entre las propuestas para impulsar a las pymes, hay 2 formas de hacer las mejoras; la primera es internamente realizar cambios en sus formas de operar y llevar la administración de estas, implementación de innovaciones, promoción, etc. así como generar estrategias, asociaciones, entre otras.

Existen diferentes problemas que enfrenan las empresas, por las cuales algunas pueden ser causas de fracaso y de que la empresa no esté siendo eficiente en lo que realiza.

Entre los problemas comunes tenemos que; muchas veces las pymes no planifican a futuro, ya que sus decisiones son de corto plazo.

Otro problema es la falta de colaboración con la empresa por parte de los trabajadores, sobre ciertos obstáculos que pueden superar, la necesidad de ver el entorno económico para tomar decisiones, el resolver el obstáculo que se presenta cuando hay eventos estacionales, es decir cuando en un tiempo hay problemas económicos, o que el producto se vende por una temporada.

La falta de diversificación de mercados, la falta de visión financiera en donde un negocio demanda mucho capital antes de generar ingresos que hace que sea un fracaso, el confundir la liquidez con la utilidad, el aceptar plazos de cobranza mayor a lo que el negocio puede soportar es un gran error, escatimar en recursos que impide la mejora continua, ya que al implementar innovaciones se requiere más recursos.

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 esta, por lo que existe la necesidad de la inversión en capital humano, estos 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. <sup>77</sup>

Estos tipos de problemas se resumen en que el problema reside en la Gestión, Administración y Operación de la empresa, que deben ser solucionados mediante la reorganización y reestructuración de las mismas, de las cuales internamente debe adoptar diversos cambios.

Estos cambios les permitirán tomar mejores decisiones y mejorar tanto la administración como los procesos de operación, de esta forma internamente las pequeñas y medianas empresas pueden desarrollarse y ser más competitivas.

La segunda propuesta de mejora, está relacionada con algunos cambios, sugerencias e ideas para que pudiera llevar a cabo organismos y dependencias de gobierno así como la cooperación de instituciones académicas para trabajar mutuamente en las mejoras e innovaciones que requiere las empresas.

#### **4.1.1.- Mejoras a la estructura de las pequeñas y medianas empresas**

Una de las mejoras es internamente hacia la estructura de las pequeñas y medianas empresas que deben cambiar y adoptar diferentes técnicas de operación y administración, así como realizar mejoras internas. En este apartado se analizarán las propuestas para mejorar internamente las pymes, e impulsar su crecimiento.

Muy pocas pymes sobreviven cuando no tienen una adecuada gestión estratégica y esto a su vez tiene que ver en que una vez que están constituidas las pymes no tienen claro los establecimientos de misión y visión, así como tampoco generan estrategias que abarquen el proceso de identificación de quiénes son y hacia dónde van.

Se debe ubicar en la empresa como se observa y se encuentra en el macro – ambiente y en el micro – ambiente que es en donde las pymes participan, lo que les permite saber a la pyme como se encuentra el entorno social, cultural y económico vía local, regional y nacional. <sup>78</sup>

<sup>77</sup> Debernardo, H. (2008). *Las PYMES: principales causas de fracaso y como combatirlas*. México: ISEF.

<sup>78</sup> Basteris, J. E., Rebeli, M., Victorino, N., & Martínez, D. (septiembre de 2010). *GESTION ESTRATEGICA. Contaduría pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*, 39 (457), 12-16.

La importancia en esto se da en que la falta de la gestión estratégica mediante mejoras hace que las pymes sean menos competitivas, por ejemplo; en la industria del calzado específicamente en León, Guanajuato, que es un estado que se caracteriza por sus artículos de piel, muestra calidad en sus productos, para el caso de las bolsas para dama, hoy en día internamente en el país en los estados hay pocos lugares donde se comercia estas bolsas, ya que estas han sido desplazadas por la competencia, se puede encontrar fácilmente bolsas

Chinas para dama, una competencia en este mercado que se han insertado y que son ofrecidas a menor precio, aunque maneja baja calidad, siendo imitación piel y en su mayoría son de poliéster, e incluso la piratería en las marcas, son más demandadas estos productos, lo que representa una enorme competencia para los productos de León, Guanajuato.

La razón que existe esto es porque aparte de que son más bajos los costos de productos Chinos, sumado a esto existen problemas económicos internamente, en los que la falta de generación de empleos y que en términos reales el poder adquisitivo de compra ha caído, lo cual hace que la población consuma productos a menor costo desplazando la calidad.

Esta es la importancia de tener en cuenta el ambiente tanto micro como macro, que les permita en algunos casos anticiparse a problemas e incluso buscar soluciones.

Como este ejemplo muchas industrias y sectores se encuentran en problemas similares, lo que hace que las pymes enfrenten esta serie de retos.

La competitividad es uno de los retos que tiene que enfrentar, porque aunque sean pequeñas y medianas empresas no están exentas de esto, ya sea para crecer o para posicionarse en otros mercados o para simplemente poder permanecer en el mercado. El otorgar un bien de mayor calidad genera competitividad para un bien o servicio ofrecido.

Uno de los factores relevantes para enfrentar la competitividad, es la necesidad de tener un personal capacitado, se da mediante la inversión en capital humano puesto que este es una parte importante ya que a este se le atribuye los éxitos de

la empresa, ya que es un factor esencial de la organización, para la realización de mejoras en procesos, administración, operatividad, etc.

Un negocio familiar no siempre significa una desventaja y un fracaso, puesto que muchos tienen sus orígenes familiares y han tenido crecimiento, la clave de esto es la detección de oportunidades potenciales de expansión.<sup>79</sup>

Esto se complementa con lo señalado anteriormente, porque una empresa que tiene visión, misión y creatividad de estrategias acompañado esto de arduo trabajo tiene éxito.

Las oportunidades están en los beneficios y mejoras que pueden realizarse en menor tiempo por oportunidades que se presentan, por apoyos y financiamientos gubernamentales.

Y aquí reside la importancia en las empresas de ubicarse mediante estudios de cómo están estas en el ambiente micro y macro, para poder detectar oportunidades, y por lo cual la necesidad de personal que sea capaz de ver esto, ya que entre oportunidades que se presentan muchas veces son en relación al producto, al posicionamiento, a la mejora del mismo, a la compra de materia prima, al desarrollo de otros productos, etc., actividades que puede aprovechar la empresa.

Lo importante en las empresas familiares es separar objetivos personales, familiares y del negocio, fijar salarios, tener una administración adecuada, capacitar a los familiares y contar con personal calificado.

Todo esto es importante llevarlo a cabo, pero más importante es poder sostenerlo de ahí nace el concepto de sostenibilidad gerencial, la cual es generar las mejoras y que se sostengan ante las crisis.

Un estudio realizado por mundo ejecutivo en el 2006, indicó que el 43% de las organizaciones fracasan por errores de una gestión y de la administración, el 24% por tropiezo financiero, el 24% por problemas fiscales, el 16% por obstáculos relacionados con venta y cobranza, 4% relacionado por problemas en producción y el 3% por conflictos en los insumos.<sup>80</sup>

79 Pacheco Coello, C. (septiembre de 2010). CLAVES PARA EL EXITO. *Contaduría Pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*. 39 (457). 18-21.

80 Suárez Barraza, M. F., & Sandoval Arzaga, F. (septiembre de 2010). La sustentabilidad gerencial. *PYME. Administrate*

Lo cual indica que muchos de los problemas se derivan de la gestión y administración de las empresas.

La sostenibilidad gerencial hace referencia a las mejoras continuas aplicadas y adaptando la empresa hacia nuevos modelos de gestión que puedan sostenerse por largo tiempo para llevar a cabo mejoras en los procesos de trabajo, es decir que la aplicación de mejoras tanto en la operación como en la administración, mediante diversos modelos de innovación, las cuales tienen que ver con la incorporación de las nuevas tendencias en la gestión empresarial.<sup>81</sup> Es decir que las empresas se adapten hacia las nuevas tendencias.

Incluso esto puede llevarse a cabo en todo tipo de pymes e incluso en las pymes familiares, donde se debe de actualizar y cambiar la forma de operar y administrar un negocio, porque si bien puede que un negocio haya durado y crecido gracias a los conocimientos que tiene y que ha aplicado, también es importante tomar este concepto, ya que el hecho de que haya experimentado éxito, no le garantiza que siga teniendo éxito si no se adecua las nuevas tendencias e innovaciones, la competencia resulta ser más fuerte e incluso desplazarlos del mercado, este es un hecho evidente ante la competencia extranjera, e incluso de aquellas empresas que están adaptando estas técnicas sobre aquellas empresas tradicionalistas.

Una de las innovaciones que se dan es en la utilización de las pequeñas y medianas empresas sobre las tecnologías de la información y comunicación, como el caso de las redes sociales.

La utilización de las redes sociales, puede ser una alternativa de promoción, marketing y contacto con los clientes, este es un medio que hoy en día es muy utilizado. En México las redes sociales se han convertido en una herramienta para realizar negocios ya que es un medio para interactuar con consumidores.

Las ventajas que representan estas son; hay publicidad en internet, la cual puede ser vista nacionalmente, y los costos son gratis, permite interactuar y tener opiniones de los consumidores, puede conseguir más clientes y es una carta de presentación mediante un perfil. <sup>81</sup>

<sup>81</sup> Flores Chávez, G. E. (septiembre de 2010). Las redes sociales en las pymes. *PYMES. Administrate Hoy*, XVII (197) 71-73.

Hoy en día este es un medio que se puede aprovechar por las empresas. Y la tendencia es que para algunos años la mayoría de las empresas utilicen esta herramienta. Hoy en día las cosas han cambiado, pocas empresas usan el fax, el internet es una herramienta que facilita modos de pagos y conexión hacia los diversos clientes, con este la implementación del correo electrónico ha permitido facilitar la comunicación, en cuestión de segundos e incluso posibilita un medio para poder realizar pedidos. Muchas empresas ya están optando por tener una página Web que permita darse a conocer y poder presentar los diversos productos que ofrece.

Hoy en día una herramienta sin costo y que facilita la comunicación con los clientes, la promoción y las opiniones es la nueva herramienta que se ofrecen las redes sociales. Con la revolución tecnológica que se ha presentado en las últimas décadas, los sitios web de mayor alcance de usuarios, fácil acceso, adaptable, se puede trabajar desde la casa e incluso operar de cualquier lugar y a cualquier hora.<sup>82</sup>

El empleo de estas herramientas le permite acercarse más al cliente y conocer sus gustos y opiniones que tiene respecto al producto o a la empresa, esto le permitirá a la empresa mejorar en esas áreas y poder brindar a sus clientes productos adecuados a las necesidades de los consumidores.

Otra forma es la reingeniería en las pymes, la cual se necesita cuando el rendimiento de la empresa está por debajo de la competencia, cuando la organización está en crisis, cuando se quiere tener una posición de líder en el mercado, si hay una competencia agresiva y cuando la empresa es líder y sabe que tiene que seguir mejorando. Esto es debido a que cada vez las empresas enfrentan escenarios más complejos en la competencia, organización, mercado, clientes, finanzas y productividad.<sup>83</sup>

Lo que se refiere este término es a buscar los problemas y realizar cambios en la organización en aquellas áreas donde enfrenta problemas y mejorar estas deficiencias, mediante los cambios en el diseño de cómo se llevan a cabo las diferentes operaciones en las áreas que requieren cambiar.

<sup>82</sup> Amezcua, Carlos. E. (Octubre2010). Negocios ágiles en línea. *Pyme. Administrate Hoy*, XVII (198), 46-50.

<sup>83</sup> Olmos, Daisy (Diciembre 2010). ¿Reingeniería para Mipymes o mejor microrreingeniería? *Pymes Administrate Hoy*, 200 (XVII), 33-35.

Resumiendo todo lo anterior tenemos 8 puntos que son los esenciales que se debe analizar sobre algunos cambios que debe adoptar la empresa internamente, las cuales son:

- Llevar un análisis del entorno económico, social y cultural a nivel micro y macro para poder tomar decisiones más certeras sobre el futuro de la empresa.
- Implementación de una gestión estratégica.
- La necesidad de generar competitividad, la cual se relaciona con el punto anterior.
- Inversiones en capital humano que permita optimizar el trabajo.
- Detección de oportunidades de expansión, la cual se relaciona estrechamente con el primer punto.
- Sostenibilidad Gerencial, es decir la mejora continua en procesos administrativos y de gestión.
- 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.
- Implementación de la Reingeniería en las pymes.

Es importante tener en cuenta que una vez que se tiene las mejoras que se buscaba obtener no olvidar la mejora continua, es decir que esta se mantenga por un largo tiempo y cabe enfatizar que las empresa exitosas deben aprender de los cambios que se adoptaron y la importancia que tienen, así como siempre seguir progresando y perfeccionando, ya que continuamente surgen nuevas técnicas de administración y procesos con los cuales la competencia buscará hacer la diferencia, para acaparar el mercado, es parte del aprendizaje que se obtiene al tornarse una pyme exitosa.

Una vez que los cambios se han realizado y que es una empresa exitosa, es porque esta empresa obedece a 9 principios los cuales son:

1. Contar con un alto nivel de calidad.
2. Otorgar un servicio 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. <sup>84</sup>

Cabe aclarar que muchas veces puede ser cuestionado todo esto, ya que muchas pymes, por el tamaño que tienen se dedican a otras actividades de las cuales las empresas grandes no realizan, pero esto no significa que porque sea una pyme no tenga capacidad de crecer y de desarrollarse, sino todo lo contrario, recordemos lo que se abordó en los primeros capítulos, que las grandes economías como Estados Unidos, Japón Y Europa en su estructura empresarial también al igual que México la mayor parte la conforman las micros y pymes y en menor porcentaje las grandes empresas, y que el éxito en parte que estas economías han tenido es que han fortalecido su mercado interno, entendiéndolo como parte del mercado interno las pymes que en su mayoría son nacionales.

#### **4.1.2.- Estrategias para impulsar las pymes**

Ahora otras estrategias para impulsar a las pymes que están relacionadas con los organismos externos como dependencias e instituciones de apoyo e instituciones Gubernamentales, así como instituciones académicas que pueden colaborar para apoyar a las pymes.

Se puede encontrar alguna información sobre las pymes, tanto datos estadísticos como algunos estudios, pero siempre es importante la necesidad de datos anuales o por lo menos que estos sean cada cinco años, para saber si ha habido progreso que se ha tenido y en qué manera las fluctuaciones económicas han afectado a las pymes reflejado en datos estadísticos.

<sup>84</sup> Coyotzi Pérez, N. (Diciembre 2010). Empresas exitosas y/o éxito sostenido. *Pyme Adminístrate Hoy*, XVII (200), 28-32.

- LA FALTA DE AMPLIACIÓN DE LOS ANÁLISIS Y DATOS ACTUALIZADOS DE LAS PYMES. En los apoyos que se realizan, no existen datos claros ni estadísticos anuales en las que el público o instituciones que deseen saber sobre los impactos que se han tenidos con los apoyos que se brindan, ni anualmente como van la evolución sobre estos, existe el Fondo pyme organismo creado por el gobierno, y otros organismos como instituto pyme y el observatorio pyme, creados bajo dependencias de algunas secretarías, pero no muestran las metas alcanzadas por apoyos, el crecimiento de conformación de empresas, el aumento de trabajadores en esas empresas, entre otras, datos anuales que permitan ser usados para estudios y análisis posteriores o en su caso para detectar debilidades y oportunidades que puedan ser mejoradas o aprovechadas.

Esto con el fin de detectar debilidades y proponer mejoras, que permitan realizarse oportunamente.

En cuanto a la difusión de la información que se presenta en estadísticas se tiene que el gobierno a través de las secretarías como Hacienda, la Secretaría de Economía, entre otras, trabajan conjuntamente con el instituto pyme y el observatorio pyme para la obtención de datos estadísticos de igual forma el INEGI y el SIEM, donde se tiene el directorio y el nombre de las empresas por estado, estratificado por número de trabajadores.

Se ha creado el Instituto Pyme, CIPI (Comisión Intersecretarial de Política Industrial) y el Observatorio Pyme donde maneja datos estadísticos de estudios, que trabajan conjuntamente con diferentes secretarías como SHCP, SE, SEDESOL, SAGARPA, entre otras y con estudios basados en datos estadísticos del INEGI.

El portal CIPI, junto con el Observatorio Pyme y el Instituto Pyme, tiene una interrelación que permite transferir hacia otro organismo mediante links que conectan de un portal web a otro.

Algo que también pasa en la consulta de datos de una institución los datos se encuentra en diversas instituciones y hay que ir de una a otra para obtener a información estadística, se tienen que recurrir a diversas instituciones, porque aún se necesita la mejora de datos para que haya una institución que las recopile todas. Hace tiempo el INEGI recopilaba la mayor parte de la información estadística pero actualmente las metodologías, los diseños y la forma de operar han cambiado que ya no se concentra todos los datos estadísticos en esa institución.

Una institución no puede generar todo ese tipo de información estadística económica, porque no suele ser eficiente y es imposible generarlos, por ello la propuesta no es que una sola institución genere todos los datos estadística, sino que todas las informaciones estadísticas generadas por diversas instituciones sean recopiladas en una sola, es decir haya interrelación y colaboración mutua entre diversos organismos para que esto sea posible.

Revisando los datos y estadísticas no son datos amplios que puedan sugerir de qué forma se puede apoyar al igual que los datos respecto a los apoyos hacia las pymes no se encuentran por año, como anteriormente lo se ha abordado y se ha puntualizado en esto, los datos no permiten realizar un análisis completo y exhaustivo en la mejoras que se pueden realizar.

Un portal Web diseñado para la generación de datos es el portal Europeo, la Comisión Europea maneja un portal para las pymes europeas, al igual que datos económicos completos de las empresas sobre apoyos, capacitaciones, financiamientos, aportaciones, ventas, etc. lo cual permite realizar un estudio profundo para detectar las necesidades y debilidades para realizar mejoras y apoyos que pueda brindar los gobiernos y fortalezas para aprovecharlas e impulsarlas.

En concreto se puede lograr esto para el caso de México y se tendría mejores datos que permitieran estudios y análisis económicos, la información estadística es demasiada y quizá no pueda toda la información estar recopilada en un portal Web, pero por ello se necesita una sola institución que recopile toda la información.

- CREAR UNA INSTITUCIÓN CON PLATAFORMA INTRANET PYMES PARA RECABAR TODAS LAS ESTADÍSTICAS; La creación de una institución que recaude toda la información y contar con un portal web de salida de datos que se genere mediante un software adecuado y una plataforma permitirá almacenar estadísticas homogéneas, en donde las dependencias y secretarías se interrelacionen con el objetivo de estandarizar y homogenizar los datos, lo que permite capturar los datos y depositarlos en una base de datos, que puede estar en un único formato a través de una sola plataforma madre, por así llamarla que es la que almacenará todos los datos ya procesados para generar estadísticas económicas, para el público y las dependencias gubernamentales e instituciones que requieran los datos. En los datos se puede ampliar la información con contenidos estadísticos de tecnología, capacitación, apoyos recibidos,
- TRANSPARENCIA SOBRE LOS RESULTADOS HACIA LOS APOYOS Y FINANCIAMIENTOS DE LAS PYMES. La mayoría de las secretarías brindan apoyos a las pequeñas y medianas empresas, pero no hay estadísticas ni resultados por años que se generen sobre los beneficios de estas, respecto a los resultados que se tienen. Y existe la necesidad de estos datos más un estudio de las empresas respecto al crecimiento y mejoras que han tenido, esto permitirá saber que mejoras se tendrán que aplicar para brindar los apoyos y financiamientos.

Por lo que es importante el buscar la mejora en la sistematización y evaluación de instrumentos de apoyo, como créditos, capacitaciones, apoyos, etc. para que estos puedan ser asignados eficientemente.

- FORTALECIMIENTO EN LA PARTICIPACIÓN Y COOPERACIÓN ENTRE LAS PYMES, EL GOBIERNO E INSTITUCIONES ACADÉMICAS. A lo que se refiere esto es que haya una vinculación entre ambas partes para poder permitir el desarrollo y expansión de las empresas, es decir, el gobierno puede brindar apoyos para que esto se lleve a cabo mediante apoyos y estímulos económicos ya que las pymes carecen de recursos para desarrollar innovaciones y de igual forma las instituciones académicas no

cuentan con recursos, tan solo poseen el conocimiento. Esto es para que la pyme trabaje conjuntamente con instituciones académicas, para llevar a cabo mejoras en procesos y desarrollo de nuevas tecnologías y productos, los cuales puede aprovecharse el uso del conocimiento de las instituciones académicas y las pymes pueden ofrecer tanto la empresa que es la que busca las mejoras y que las instituciones requieren llevar los conocimientos a la práctica y a su vez pueden ofrecer el desenvolvimiento del estudiante mediante servicio social o prácticas que le permitan a los estudiantes tener mayores conocimientos prácticos y experiencia curricular.

Esto es por la necesidad de apoyar a las pymes, porque muchas veces como no se cuenta con los recursos se dejan de hacer ciertas mejoras que se requieren, y las grandes empresas son la que cuentan con mayor capital y recursos para destinarlos en mejoras, por lo cual las entidades académicas trabajan conjuntamente.

Otro punto es la necesidad de promoción de programas de apoyo, ya que el desconocimiento de programas públicos es una cuestión imperante en las pymes. El 86 % de las pymes desconocen los programas de apoyos federales. <sup>85</sup>

- MAYOR PROMOCIÓN HACIA LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE APOYO Y PROGRAMAS OFRECIDOS PARA APOYAR A LAS PYMES. Muchas veces existen diferentes apoyos que los programas de las diferentes secretarías ofrecen, pero existe el desconocimiento de estos, y esto es porque muchas veces la mayoría de dependencias y secretarías de gobierno manejan demasiados apoyos hacia distintos rubros, pero la falta de información o promoción hace que estos sean desconocidos.

Un ejemplo de esto es Pyme efectúa un programa de *Pyme-jica*, donde herramientas japonesas para la implementación de mejoras inmediatas a bajos costos. <sup>86</sup>

Y como este existen diversos apoyos, pero algunos no son promocionados o se dan a conocer y esto es un pequeño problema que tiene que atenderse.

<sup>85</sup> CIPI. (s.f.). *Observatorio Pyme*. Recuperado el 29 de Noviembre de 2010, de Principales resultados: <http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html>.

<sup>86</sup> Fondo Pyme. (22 de Enero de 2011). *Pyme-jica*. Recuperado el 22 de Enero de 2011, de Fondo Pyme: [http://www.fondopyme.gob.mx/2010/descripcion.asp?Cat\\_Id=3&prog=24](http://www.fondopyme.gob.mx/2010/descripcion.asp?Cat_Id=3&prog=24).

## **4.2.- SOLUCIONES Y ALTERNATIVAS QUE PUEDE ADOPTAR LAS PYMES PARA SU CRECIMIENTO**

En el apartado anterior se dieron algunas propuestas para impulsar a las pequeñas y medianas empresas, así como estrategias que pueden adoptar, tanto las empresas interinamente que tienen que mejorar, como el gobierno y algunas instituciones de apoyo a las pymes.

Siempre existe la necesidad de perfeccionar los procesos administrativos y productivos, para que estas puedan crecer, ya que en la medida que las pequeñas y medianas empresas logren crecer, podrán expandirse al mercado regional y nacional.

En este segmento se hablara de algunas, soluciones, alternativas y estrategias que las pymes podrían emplear para adaptarse al mercado nacional y al mercado global, cabe aclarar que esto se da cuando las empresas han realizado mejoras que le han permitido crecer, mejorar sus ventas y optimizar sus procesos, que ahora la siguiente etapa es la expansión de la empresa a los diferentes mercados.

El mercado global es muy competitivo y se debe adaptarse a los cambios de la competencia para poder crecer y poder insertarse en otros mercados.

Esta diversificación de mercados le permite a la empresa seguir en la economía, crecer y captar más clientes.

### **4.2.1.- Adaptación de las pymes al mercado nacional**

Las pymes en países desarrollados juegan un papel importante, esto en parte ha sido el éxito que estas han tenido para fortalecer sus economías ya que brindan estabilidad interna y posiciona sus pymes en el mercado exterior.

Este apartado hace referencia a aquellas empresas que quieren expandirse y colocarse en el mercado nacional.

Existen diversas formas para adaptarse al mercado nacional, ya que una pyme primero se genera de un mercado local, la cual dependiendo de su aceptación y de las oportunidades y posibilidades que se presenten podrá buscar expandirse, hasta colocarse al mercado nacional.

Una forma de lograr esto es mediante la creación de franquicias. Por ejemplo en Estados Unidos en donde ha creado pymes como Mc Donalds, Burger King, Domino's Pizza, Kentucky Fried Chicken, entre otras los cuales iniciaron siendo negocios comerciales perteneciendo a la estructura de las pymes, después se innovaron y se conformaron como franquicias para poder expandirse en su país en todos sus estados y finalmente se internacionalizaron posicionándose en el mercado exterior.

Está es una buena alternativa y solución para algunos negocios hacerlos Franquicia para expandirse primero regionalmente y nacionalmente para crecer, es importante que la búsqueda de las empresas para expandirse y crecer, de esta forma de logra acaparar mercado y se evita el ser desplazadas por la competencia.

La Secretaría de Economía imparte un programa nacional de franquicias, la cuál puede ser una buena opción para que esto sea posible, en el capítulo anterior. En los casos de éxito, hay un testimonio de una empresa que mediante este programa logró constituir su empresa en franquicia. En algunos casos, se torna que el negocio crece y se decide poner otras sucursales esto también es una buena estrategia que permite acaparar la mayor parte posible del mercado, y el convertir la empresa en franquicia es una buena opción.

Lo importante es que las pequeñas y medianas empresas como se cometo en el apartado anterior se debe conocer el ambiente micro y macro, para saber el futuro que tienen e incluso buscar oportunidades para crecer.

La mayoría de las empresas piensan en crecer, pero a veces no saben cómo hacerlo, existen diversos tipos y capacitaciones, pero muchas veces son ignorados por empresas y por eso no lo acuden a estos.

Mucho de la inserción al mercado nacional dependerá de las habilidades y capacidades de la empresa para adaptar su empresa a lo que los consumidores requieren ya que de estos depende el éxito que tenga será medido por el nivel de aceptación de un producto.

Aquí se vuelve hacer hincapié en la importancia de tener profesionales capacitados o de la toma de capacitaciones, así como conocer las nuevas estrategias y estudios que están siendo implementadas en las empresas para que estas puedan realizar mejoras internamente.

#### **4.2.2.- Adaptación de las pymes al mercado global**

Con la globalización, el entorno mundial se modifica más y el aprender a que esto es parte de un proceso para crecer, lo que hace que surja la adaptación al mercado global.

La adaptación de la empresa al entorno se ha dado por las necesidades para la conformación del éxito de las empresas y mejorar sus operatividad, administración, etc. Recordemos brevemente los diferentes modelos que se han implementado; Taylorismo donde se elevó la productividad a partir de la estandarización, simplificación y división de las tareas, El Fordismo donde se agregó la técnica de Taylor más la mecanización y el toyotismo que es el que hoy en día es muy usado, conocido en Japón como Kaizen, que es la mejora continua, logrando cero defectos en los productos. Todos estos se han implementado para tener mejoras y han sido implementados en las empresas. <sup>87</sup>

Estas técnicas se adoptaron en las empresas, como hoy en día la globalización es un hecho, la interrelación de las economías y la fluctuación de capitales han dado como resultado las empresas multinacionales que son empresas que han buscado expandirse en las demás economías, que éstas representan una competencia para las empresas nacionales, por lo que la adaptación es un proceso que se da para la mejora, está claro que las multinacionales ya traen consigo esos modelos que adaptaron y que gracias a estos han tenido mejoras y éxito.

Por lo que es importante señalar que la empresa debe hacer mejoras para que pueda ser un producto competitivo y debe adaptarse a los estándares de calidad y a todos los requisitos que se piden para poder posicionar el producto en el extranjero, por lo cual ahora se debe invertir en el diseño de aquel producto exportable, así como la administración y gestión de este producto, es decir que la empresa debe entender que el producto que se labora en el mercado nacional

<sup>87</sup> Cleri, C. (2007). *El libro de las PYMES*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.

tiene otros estándares y normas y que el que pretende posicionar en el mercado extranjero debe invertir en la adaptación y administración del mismo.

También se retoman algunos puntos en los que se abordaron anteriormente al principio del capítulo, como la de la necesidad de llevar un análisis del entorno económico, social y cultural a nivel macro no solo de la economía interna, sino del país al que se pretende exportar para poder tomar decisiones más aptas sobre el mercado al que se pretende insertar los bienes o servicios.

Esta es la importancia del aprendizaje, de que una vez que la organización realiza modificaciones para la mejora, esta tendrá ventaja competitiva sobre la competencia.

Si las pequeñas y medianas empresas no cuentan con el suficiente capital para realizar las mejoras a los productos para poder exportarlos, o para alguna operación de exportación, existen los diferentes apoyos que brinda el gobierno a través de diversas secretarías, así como el uso de los tratados y acuerdos que tiene México con el país que se requiere exportar.

Al realizar la adaptación se tiene que tomar en cuenta que esto requiere de una inversión, puesto que es necesario realizar estudios de mercado, así como promociones, ferias, exposiciones, etc. La secretaría de economía emplea un programa PROMEXICO, "Exportanet" donde permite a través de tecnología la promoción de la empresa, colocando información vía internet a través de un sistema que ellos operan para que esto sea posible.

En esta se pide a los exportadores se les pide que sean exportadores mexicanos vigentes y cuenten con una página web, proporcionen información detallada y completa de la empresa, así como sus productos, certificaciones, etc. y contar con un catálogo digital de productos. Los beneficios de esto es la promoción de sus productos, contacto directo con compradores extranjeros, fácil iteración con los clientes y no requiere pago de comisión.<sup>88</sup>

Pero para ello es necesario que la empresa primero realice las mejoras, una de ellas de la cual se refirió en este capítulo es la implementación de las TIC's.

<sup>88</sup> PROMEXICO. (25 de Febrero de 2011). *Comercio*. Recuperado el 10 de Marzo de 2011, de PROMEXICO:<http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/comercio>.

Existen otras medidas que se han adoptado para que las empresas puedan insertarse al mercado externo.

Según Giuseppe Monforte, presidente de la asociación Italiana Federexport Piemonte, señaló que una forma para que las pymes puedan tener éxito como exportadoras, es la necesidad que estas se unan y establezcan un objetivo común como consorcio, esta unión no es con el objetivo de ser una sola, si no de apoyarse entre estas para llevar un producto competitivo. El Instituto Tecnológico de Monterey campus Distrito Federal y el Instituto de Ciencia y Tecnología del Distrito Federal conformarán cuatro consorcios de exportación, con el fin de impulsar la oferta de exportación.<sup>89</sup>

Esto es algo parecido a las asociaciones entre productores, una estrategia muy válida, buscando su desarrollo y crecimiento. Como en el capítulo 3 en el caso de éxito, es el caso de la pyme que exporta “La Flor de Villanueva” donde se asoció con diferentes productores, esto es una buena estrategia que le permite posicionar su producto en el mercado externo.

En el capítulo anterior se habló de los financiamientos que existen para las pymes exportadoras, lo cual puede ser una estrategia el que se busque uno de los apoyos de ese tipo para tratar de insertarse al mercado global.

Cada Estado a través de programas gubernamentales debe fomentar el apoyo a las empresas de ese estado. Para el caso de San Luis Potosí, se cuenta con un programa de Puro Potosino, donde se pretende impulsar los productos que se generan en el estado, donde en la comercialización y promoción de productores potosinos a través de la participación de ferias comerciales y exposiciones a nivel local, nacional e internacional.<sup>90</sup>

Los apoyos que se brindan pueden ser útiles para cubrir un proceso que hace falta para poder exportar, es decir en cuanto a diseño de envase, empaque o embalaje, logística o promoción a nivel internacional. La cuestión es que para poder competir y poder insertarse a las economías externas la empresa tiene que pasar por un proceso de adaptación.

<sup>89</sup> Fernández, Diana. (15 de Noviembre de 2010). *Pymes unidas llegarán más lejos*. Recuperado el 2 de Diciembre de 2010, de CNN Expansión.com: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/11/12/pymes-unidas-llegaran-mas-lejos>.

<sup>90</sup> Dirección General de Desarrollo Económico. (11 de Marzo de 2011). *H. Ayuntamiento San Luis Potosí*. Recuperado el 11 de Marzo de 2011, de Puro Potosino: <http://sanluis.gob.mx/puropotosino/eventos2.php>.

En resumen tenemos que hay dos formas de realizar las mejoras mediante una serie de propuestas que les permitirá a las empresas tener éxito.

La primera, es referente a la mejora interna, mediante cambios hacia la estructura, procesos y operatividad, con el fin de corregir las debilidades internas de la empresa, para lo cual debe primero realizar un análisis para tener claro los cambios que debe implementar. Y la segunda es en relación a los cambios y mejoras que pueden realizar las empresas mediante la cooperación conjunta de estas con las entidades académicas y el gobierno para la investigación, desarrollo e innovación de procesos.

Por otro lado el gobierno mediante las dependencias y secretarías encargadas de brindar apoyos, mediante la promoción de estos y aquellas dependencias encargadas de generar estadísticas, generar una base de datos para que estos datos estadísticos sean más homogéneos, serios y actualizados.

Y finalmente la adaptación al mercado nacional y global, el primero indica la necesidad de que la empresa se adecue a las necesidades y para ello debe realizar mejoras internas y la segunda es mediante la adecuación de los productos hacia los requerimientos del mercado externo.

## CONCLUSIONES

Como se analizó a lo largo de este trabajo, tanto en Europa, como en los países de América Latina, y de igual forma para el caso de México, en donde se centra este estudio, las pymes conforman una parte fundamental para sus economías, después de las microempresas. Las pequeñas y medianas empresas generan beneficios en las economías, como la creación de empleos, y aportaciones económicas a la renta nacional.

En nuestra hipótesis planteamos, que las pymes en México, son incubadoras para el crecimiento y desarrollo de México, sin embargo, ahora vemos, que esto no es del todo posible, pues es necesario, cambiar diversos usos y costumbres del empresariado como es el caso del mexicano, con el objetivo de insertar a las pymes como un polo del desarrollo nacional. No se puede pretender que las pymes se inserten en economías extranjeras si antes no se hacen cambios y mejoras para competir, de lo contrario la competencia los desplazará.

También se rechaza la hipótesis de que las pymes generan entre el 70 y 80% de los empleos, ya que el porcentaje es menor, pues en México tan solo generan estas 32.9%; en donde las pequeñas generan 23.8% y las medianas 9.1%. Esto debido a que las pymes tan solo representan un 6% de las unidades económicas empresariales, en donde se concentra el mayor número de trabajadores, es en las microempresas, ya que representan más del 90% y se concentra alrededor del 50% de la población ocupada.

Pero en las pymes con respecto a las grandes empresas, las primeras generan mayor empleo y su estructura empresarial es mucho mayor, en cuanto a unidades económicas conformadas.

Esto refleja, que en México existen una gran conformación de negocios con trabajadores hasta 10 ocupados, es decir que son microempresas, como lo son tiendas de abarrotes, peluquerías, papelerías, taquerías, entre otros, con rango ventas anuales de hasta 4 millones de pesos (mdp).

La razón por la que hay pocas empresas pequeñas y medianas, es porque, estas necesitan más capital para conformarse y las actividades que se realizan

requieren según el sector al que correspondan de un rango de trabajadores entre 11 hasta 250 ocupados, y un rango de ventas anuales mayores de 4 mdp hasta 250 mdp. Siendo muy pocas unidades económicas creadas, también porque el riesgo que implican estas es mayor, y de igual manera a mayor riesgo mayor son las ganancias.

Sin embargo las microempresas representan menores riesgos, facilidades para conformarse e incluso para salir del mercado, la operatividad es fácil y sencilla y no se requiere de mucho capital para crearse.

Las pymes tienen mayores oportunidades en cuanto a que estas pueden adaptarse y modificarse fácilmente en tecnología, innovaciones y posibilidades de crecer, y llegar a ser grandes empresas.

Muchas de las pymes presentan algunas desventajas, entre los más importantes; el ser el 60% de estas de carácter familiar y confundir los intereses de la empresa, con los personales y familiares, participación limitada en el comercio exterior. Pero también presenta ventajas que pueden ser aprovechadas tales como; capacidad de generar empleos, expandirse, contribuir beneficios a la economía como el crecimiento y el desarrollo. Por lo que es importante el impulso a estas.

El neoliberalismo es el sistema que ha implementado la constante innovación de tecnologías y procesos tanto productivos como administrativos de los cuales hacen uso las empresas, de esta manera se da el desarrollo en las empresas mediante las nuevas innovaciones.

Este sistema en un principio se centraba la idea en que era que proveía de un bienestar con la apertura de mercados y la libre movilidad de capitales podrían atraer mejores económicas con este.

Como se planteó en el principio del trabajo, este sistema trae mejoras, en cuanto a la posibilidad de expandirse a otros mercados, pero este modelo económico neoliberal tiene más desventajas para las pymes, ya que en México, estas empresas aún son vulnerables, no son lo suficientemente capaces de competir con aquellas empresas extranjeras, las cuales compiten a bajos costos y aquellas empresas con nuevas culturas de organización y administración.

Como se ha señalado el actual sistema ha llevado a la apertura y expansión de las economías, bajo fuertes competencias que han perjudicado algunas empresas nacionales.

Las economías tienen la función de proveer desarrollo a su país y que se genere el crecimiento, para ello requieren de vías y alternativas para que esto se dé, no puede haber un desarrollo económico, si primero no se experimenta un crecimiento, para que de esta forma se destinen recursos hacia las pymes, para que el desarrollo en México sea posible.

Una alternativa para lograr un crecimiento en las economías es por medio de la aportación de las pymes a esta, ya que estas generan la mayor parte de los empleos, la producción y contribuyen en la renta nacional, que de esta forma es una vía para que se pueda generar el crecimiento que necesita una economía.

Para que esto pueda darse eficientemente, es necesario que las empresas se encuentren en un entorno económico favorable, es decir que las empresas tengan incentivos para poder crecer, realizar inversiones y mejoras, esto con el fin de poder ser más competitivas y generar mayores ventas, la cuales se verán reflejados en los beneficios económicos de un país, sin estos incentivos difícilmente la empresa podrá realizar los cambios que requiere y le tomará más tiempo financiarlo por capital propio.

Para que los beneficios en cuanto a generación de empleos, exportaciones, recaudación fiscal, entre otros, se reflejen en las economías, las pymes deben tener un crecimiento y desarrollo internos, para que de esta manera se ajusten a los requerimientos del mercado y a la competencia y de esta forma puedan ser incubadoras del desarrollo y crecimiento de una economía.

La estructura ya establecida tradicionalista ha quedado en el pasado, ya que con la apertura económica se puede tener acceso a conocimientos nuevos sobre cómo llevar los procesos de operación y dirección, mediante estas nuevas formas se centra la nueva administración en las empresas.

Uno de los problemas que impide el crecimiento de las pymes es la falta de recursos económicos, para poder ampliar o invertir en innovaciones y procesos

que las empresas necesitan para ampliar mejoras, esto se desprende del objetivo planteado en un principio en este trabajo, en el que se planteó realizar un diagnóstico de la situación de las pymes en México y que nos deja como resultado, la necesidad de prestar más atención a este sector.

La falta de competitividad, la tradicionalista forma de llevar procesos y administración hace que estén en desventaja frente a aquellas empresas que implementan los cambios, aquellas que aplican las mejoras en procesos mediante detección de oportunidades de expansión, mejoras continuas, inversiones en capital humano y en tecnologías de Información, entre otras, tienen mayor ventaja sobre las tradicionalistas, que si bien, conocimientos adquiridos por generaciones anteriores y que les funcionaron antes, ahora se encuentran en desventaja, ya que la evolución en las empresas ha generado nuevos procesos que se han implementado gracias al neoliberalismo.

Una empresa debe aplicar mejoras continuas y buscar no solo el crecimiento sino el desarrollo de la misma si desea competir en el mercado exterior.

En cuanto al uso de las TIC's, se ha tenido una falsa concepción de estas, pues el creer que las empresas pequeñas no la requieren es un total error, ya que estas pueden ser una vía y herramienta para la promoción al exterior, por ejemplo la aplicación de páginas web o uso de redes sociales, puede permitir el acceso a mercados externos, tener más clientes, es un medio de promoción y se puede tener en cuenta la opinión, preferencia y gusto de los clientes, y esta es una forma de implementar un desarrollo en una empresa, que permite la expansión de la promoción.

En América Latina, casi la mitad de las pymes son del sector comercial y en su mayoría son de origen familiar.

En cuanto a los países de Latinoamérica que se estudiaron en este trabajo, Argentina es el país en donde se concentran la mayor parte de los empleados en las pymes, además de que estas empresas aportan al PIB 50%. Y en cuanto a Brasil, es el país que tiene mayor número de pequeñas y medianas empresas dentro de su estructura empresarial.

Se puede deducir, que para el caso de Latinoamérica, las pymes constituyen un motor esencial en sus economías y su desarrollo, de las cuales dependen para la generación de empleos y para su economía, que por ende, la recaudación fiscal, que estas atienden, es del 95% al mercado local, y de igual forma las compras que estas realizan son nacionales y en menor porción, algunas pymes realizan sus compras al mercado internacional, y esto debido a que, al sector en el que en su mayoría se desarrollan son, el sector Comercio y Servicios y en menor porcentaje Manufacturas.

El acceso al financiamiento es un gran reto para la supervivencia y crecimiento de la empresa. Sin embargo este no es aprovechado en una gran proporción por parte de las empresas, pues mientras las grandes empresas lo utilizan al máximo, otras no lo aprovechan por desconocimiento o falta de cumplimiento de ciertos requisitos, de las fuentes otorgantes, o cual constituye un obstáculo para su crecimiento. En América Latina, se enfrentan problemas de financiamiento en las pymes, de igual forma para el caso de México, donde esta problemática necesita ser resuelta, pues las pymes requieren de inversiones para su desarrollo y crecimiento, por lo que buscarán alguna forma de financiarse, comúnmente lo hacen mediante reinversiones de utilidades y financiamiento de los proveedores.

Aún los financiamientos bancarios están muy lejos de ser una alternativa redituable para las pymes, ya que estos suelen ser costosos y por su capacidad las pymes no pueden generar ingresos para hacer frente a las obligaciones que se contraen con los bancos. Tomando en cuenta que las inversiones que se realicen, los beneficios de dicha inversión, no se verán reflejados en el corto plazo, ya que requiere de tiempo para que estos se generen, por lo que no resulta una buena alternativa los financiamientos bancarios.

En el caso de México, aun cuanto a los apoyos que brindan las instituciones a través de la Secretaría de Economía con diversos programas, estos suelen ser una buena opción para las mejoras que requieren las empresas, lo único necesario e indispensable, es que las empresas tengan muy claro que es lo que requieren, para que de esta forma busquen el tipo de apoyo adecuado, ya que algunos apoyos suelen ser parecidos.

Un problema que enfrentan los apoyos federales que se brindan a través de la Secretaría de Economía, es la falta de promoción y conocimiento sobre el otorgamiento de los recursos financieros.

Por ejemplo, los financiamientos que brinda Nacional Financiera, son de muy poca efectividad para las pymes, ya que esta banca de segundo piso se apoya de intermediarios financieros, como lo son bancos comerciales quienes son los que pactan los términos y condiciones, así como la tasa que otorgan para que se proporcione un préstamo, por la cual se sujeta a las empresas al apoyo, y presenta algunos inconvenientes ya mencionados anteriormente, para el caso de la banca comercial, esta alternativa resulta un tanto gravosa para las empresas.

En México las pequeñas y medianas empresas, suelen tener una gran importancia en la economía, ya que estas, además de generar empleos, ser fuente de actividad económica, también contribuyen en la renta nacional, generando producción e impuestos, de los cuales, representan proporcionalmente una parte fundamental, por lo que las pymes adquieren relevancia e importancia al generar bienestar económico.

Sin embargo, aunque las grandes empresas constituyen el menor porcentaje en la estructura de empresas establecidas, estas pueden generar volúmenes de empleo mayores en un menor período de tiempo, es decir, en el período en el que se establecen estas empresas, pero en el largo plazo, los empleos que generan son menores en volumen y cantidad de plazas creadas, ya que los totales de empleos creados en México en su mayoría son empleos establecidos por pequeñas y medianas empresas, lo que nos permite analizar la importancia que tienen las pymes en la economía.

En las economías desarrolladas como Europa, las pequeñas y medianas empresa forman un componente importante en la economía. La estructura de composición de las empresas apunta a que en mayor porcentaje son pequeñas y medianas empresas, que la conformación de las grandes empresas, de las cuáles el comercio se da dentro de este bloque de países que conforman Europa.

Las pymes les permiten tener un bienestar económico a las economías Europeas. Muy pocas de las pymes en Europa exportan hacia otros países, generalmente el comercio que se da en esta región es entre los mismos países miembros ya que en cuanto a los costos son menos competitivas para el extranjero, algo que para los países de América Latina no es un problema en cuanto a los costos, pero si presentan problemas en cuanto a la calidad de los productos ofrecidos.

México tiene la ventaja de que sus productos pueden ser colocados fácilmente, los costos son bajos y pues en cuanto a calidad la puede ofrecer, tiene ventaja con relación a Europa, ya que puede ofrecer sus productos al resto de las economías mundiales, es un país con amplia variedad de vegetación y climas propicias para la producción de diversos cultivos y generación de una variedad de actividades económicas, con el apoyo adecuado, capacitación y financiamiento las empresas pueden adaptarse a los cambios requeridos y ser competitivas no solo internamente sino en el extranjero.

Es muy recomendable que las pymes tengan un mayor impulso en los apoyos, capacitación y promoción de estos, podrían generar pymes más competitivas, pymes más desarrolladas e incluso la expansión y crecimiento de estas.

No se tienen claro los beneficios y resultados que ofrecen los programas y financiamientos que se otorgan a las pymes, así como las estadísticas que se generan en relación a este tema, carecen de información, es insuficiente para realizar un análisis objetivo que permita la mejora de los recursos asignados.

Las pymes enfrentan demasiados retos, ya que muchas de estas no cumplen con requisitos necesarios para que se les pueda otorgar el apoyo, algunas desconocen los apoyos, y otras necesitan el conocimiento, la visión y el asesoramiento adecuado para realizar las mejoras, que requieren de que algunos apoyos se adapten a las necesidades que tienen las pequeñas y medianas empresas. Así como la promoción que se deben de hacer para que el mayor porcentaje de las pymes soliciten dichos apoyos y se pueda ver el crecimiento en las mismas pymes.

Utilizar las propuestas y estrategias de mejora, como las que han mencionado, podrían traer beneficios a las empresas y estos se verían reflejados en sus ventas y en los beneficios en la economía, ya que la modificación interna en su estructura y su forma de operar le permitirá mejorar los procesos y obtener mejores niveles de ventas. Sin embargo, es necesario, que para poder implementar estos cambios, tomemos en cuenta que la facilidad de hacer estas mejoras, depende en gran medida, de la información y la planeación que hagan los directores de los negocios.

Como ya se refirió en el capítulo 4 dentro de las propuestas para el impulso de las pymes, se presenta en dos formas:

- a) Internamente: es necesario hacer cambios en su forma de operar y llevar la administración de los mismos negocios, implementación de innovaciones, promociones de los productos o servicios, etc.

Estas propuestas están relacionadas con los procesos y la administración moderna, la cual, con el neoliberalismo, no solo se abren los mercados y la fluctuación de capitales, sino también, el conocimiento que se genera se comparte, como lo son las nuevas tendencias de administración.

Estas modificaciones van más allá de la competencia del producto, van encaminadas a las acciones de mejora en las empresas, para la toma de decisiones y operatividad que le permite a la empresa ser eficiente, adelantarse a los acontecimientos, actuar oportunamente y reconocer oportunidades de expansión.

Dentro de las adaptaciones hacia las nuevas tendencias de administración, tenemos la implementación de gestión estratégica, la cual permite ser más competitivas a las empresas. La sostenibilidad gerencial, el cual tiene como objetivo de la mejora continua de procesos, es decir que la empresa se actualice e innove constantemente, respecto a las necesidades del mercado.

La utilización de tecnologías de información y comunicación, que les ayude a tener herramientas de marketing para promocionarse, de manera que pueda llegar a diversos mercados y a bajo costo.

La necesidad de que la empresa conozca su ambiente tanto micro como macro en el que se desarrolla, que le permita tener una visión futura, y conocer oportunidades de expansión, así como conocer bien su mercado con respecto a la competencia e incluso le permita conocer nuevos mercados, donde pueda posicionar sus productos.

Si la empresa presenta rendimientos debajo de su competencia, si las condiciones de mercado cambia, o si la competencia misma tiende a acciones agresivas para posicionarse, entonces la empresa debe buscar nuevas formas de hacer frente a los problemas, por lo cual acude a la reingeniería, que es el cambio de proceso en la empresa para producir una mejora.

Por lo que es importante que la empresa realice internamente los cambios que requiere para mejorar, estos cambios que se necesitan requieren de ciertas inversiones, las cuales muchas veces las empresas no tienen la capacidad para realizarlas y acude a financiamientos internos o externos.

Otro cambio importante y significativo es;

b) Externamente: con algunos cambios que deben realizar algunos organismos y dependencias gubernamentales, en relación a la cultura pyme, para impulsar su desarrollo.

Está encaminada hacia la ampliación de datos para análisis y la creación de una plataforma de datos.

Las medidas a tomar en cuenta para la información necesaria que se proporcionen a las pymes, debe de surgir de la implementación de políticas públicas que el gobierno de cada país, debe y está obligado a proporcionar los pasos a seguir para obtener un acceso directo y surgimiento de más pymes; por otro lado, es necesario, que así como existen diferentes asociaciones de comercio e industria, se conforme una base de datos exclusivamente de pymes, esto con el fin de generar estadísticas confiables, que le permita al gobierno una mejor planeación al momento de proporcionar los recursos necesarios para el desarrollo de las mismas pymes, y por otro lado, le permita a los colaboradores y dependencias,

conocer de más cerca el funcionamiento y evolución de las pymes. Esto permitirá contar con una información homogénea, oportuna y actualizada.

La necesidad de la transparencia ante los resultados hacia los apoyos y financiamientos de las pymes, así como los resultados anuales, con el fin de mejorar programas y detectar deficiencias en la estructura y operatividad de estos.

El fortalecimiento de participación y cooperación entre la empresa (pymes), el gobierno y las entidades académicas. Las pymes requieren de desarrollo, innovaciones e investigación, pero no cuentan con los recursos ni el conocimiento. Los gobiernos pueden apoyar mediante estímulos fiscales o apoyos para solventar estas investigaciones y estudios, y la entidad académica generar el conocimiento que se requiere, además de que puede tener el lugar en donde aplicar dicho conocimiento.

Mayor promoción hacia los programas de apoyo, es importante, ya que la falta de conocimiento hacia estos, genera que no sean aprovechados oportunamente.

Con estas dos estrategias, tanto interna como externa, la empresa puede tener mayores oportunidades de adaptarse al mercado nacional, ya que las mejoras le permitirán posicionarse en otros mercados y expandirse. Para la adaptación al mercado global, primero es necesario realizar mejoras internas que les permitirá acabar con las debilidades internas que presenta, por lo que debe hacer un análisis interno exhaustivo sobre estas, para luego realizar ajustes hacia los requerimientos del mercado exterior.

Este estudio, pretende contribuir a generar nuevas investigaciones en relación a la efectividad de los programas de apoyo y financiamiento dirigidos hacia las pymes, estudios posteriores más detallados, acerca de la comparación de las pymes mexicanas con relación a países Latinoamericanos, ya que en este trabajo no se abordó muy a fondo este tema, debido a que la idea central del trabajo es la importancia de las pymes mexicanas como incubadoras del desarrollo y crecimiento de México, pero este tema genera la necesidad de estudios posteriores.

## BIBLIOGRAFIA

### LIBROS:

- Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas* (segunda ed.). México: Mc Graw Hill.
- Cleri, C. (2007). *El libro de las PYMES*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Debernardo, H. (2008). *Las PYMES: principales causas de fracaso y como combatirlas*. México: ISEF.
- Regalado Hernández, R. (2007). *Las MIPYMES en Latinoamérica. Estudios e Investigaciones de la Organización Latinoamericana de Administración*. Latinoamérica: Organización Latinoamericana de Administración.
- Rodríguez Valencia, J. (2001). *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras* (1ª ed.). México: Thomson.
- Sandís Palacio, J. R., & Ribeiro Soriano, D. (1999). *Creación y dirección de Pymes*. Madrid: Díaz de Santos.

### SITIO WEB:

- ABC agencias. (23 de Febrero de 2011). ABC Noticias agencias. Recuperado el 03 de Febrero de 2011, de La CE propone nuevas medidas para blindar a las pymes contra la crisis: <http://www.abc.es/agencias/noticia.asp?noticia=702026>.
- Camacho Coronado, E. (2 de Marzo de 2011). *EL UNIVERSAL EN LINEA*. Recuperado el 2 de Marzo de 2011, de Compras de gobierno a Pymes crece 34% en 2010: <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/63160.html>.
- Cámara de Diputados. (Febrero de 2005). *Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública*. Recuperado el 18 de Abril de 2011, de Empleo y desempleo en México 1994-2004: <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Empleo%20y%20desempleo%201994-2004.pdf>.
- Cámara de Valencia. (11 de Junio de 2002). Cámara de Valencia. Recuperado el 23 de Noviembre de 2010, de Principales características de

la pyme Europea: [http://www.camaravalencia.com/es-ES/servicios/infoeconomica/informes\\_monograficos/Documents/pyeuropa\\_2002.pdf](http://www.camaravalencia.com/es-ES/servicios/infoeconomica/informes_monograficos/Documents/pyeuropa_2002.pdf).

- Centro Pyme. (2006). Centro Pyme. Recuperado el 22 de Noviembre de 2010, de Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Buenos Aires: <http://www.econ.uba.ar/servicios/cepymece/observatoriopyme.htm>.
- Comisión Europea. (s.f.). *Comisión Europea*. Recuperado el 11 de octubre de 2010, de Portal Europeo para las pymes: [http://ec.europa.eu/small-business/funding-partnerspublic/finance/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/small-business/funding-partnerspublic/finance/index_es.htm).
- Comisión Europea. (1 de Enero de 2005). Portal Europeo para las pymes. Recuperado el 15 de Diciembre de 2010, de La Nueva definición de la pyme: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf).
- Comisión Europea. (2007). *Comisión Europea*. Recuperado el 28 de Noviembre de 2010, de Structural overview of the business economy: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european\\_business/documents/Size%20class%20analysis.pdf](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/documents/Size%20class%20analysis.pdf).
- Comisión Europea. (2002). Observatorio de las PYMES Europeas 2002. Recuperado el 29 de Noviembre de 2010, de Las Pymes europeas en el estudio: <http://www.sifemurciaeuropa.com/servlet/sife.Publicaciones?METHOD=MOSTRARDOCUMENTO&idocumento=2602>.
- CEPyMECE - UBA ARGENTINA. (s.f.). *CENTRO PYME*. Recuperado el 23 de OCTUBRE de 2010, de FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS UBA: <http://www.econ.uba.ar/servicios/cepymece/estadisticas.htm>.
- CIPI. (s.f.). *Observatorio Pyme*. Recuperado el 29 de Noviembre de 2010, de Principales resultados: <http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html>.
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial. (2002). Observatorio Pyme. Recuperado el 4 de Enero de 2011, de Reporte Analítico de Resultados: <http://www.cipi.gob.mx/html/reporteanalitico.pdf>.

- Company, V. &. (2007). *La Segunda Online*. Recuperado el 6 de septiembre de 2010, de Revista: [http://www.lasegunda.com/ediciononline/economia/Estudios/pymes\\_visa.pdf](http://www.lasegunda.com/ediciononline/economia/Estudios/pymes_visa.pdf)
- DINERO.COM. (06 de junio de 2008). IBERPYME. Recuperado el 11 de noviembre de 2010, de Novedades: Las PYMES en Colombia evolucionan: <http://www.iberpymeonline.org/interna.asp?sec=3&step=1&id=718>.
- EUROPEAN COMMISSION. (2006). Key figures on European business. Recuperado el 28 de Noviembre de 2010, de with a special feature section on SMEs:[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DH-06-001/EN/KS-DH-06-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DH-06-001/EN/KS-DH-06-001-EN.PDF).

Fernández, Diana. (15 de Noviembre de 2010). *Pymes unidas llegarán más lejos*. Recuperado el 2 de Diciembre de 2010, de CNN Expansión.com: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/11/12/pymes-unidas-llegaran-mas-lejos>.

- Fondo Pyme. (22 de Enero de 2011). *Pyme-jica*. Recuperado el 22 de Enero de 2011, de Fondo Pyme: [http://www.fondopyme.gob.mx/2010/descripcion.asp?Cat\\_Id=3&prog=24](http://www.fondopyme.gob.mx/2010/descripcion.asp?Cat_Id=3&prog=24).
- Guaipatín, C. (27 de mayo de 1996). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). Recuperado el 3 de Noviembre de 2010, de Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región: [http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca\\_Digital\\_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios\\_PYME/62659observatoriomipyme.pdf](http://www.cipi.gob.mx/Biblioteca_Digital_CIPI/bibliografiabasica/Observatorios_PYME/62659observatoriomipyme.pdf).
- IBGE. (Diciembre de 2001). *Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística*. Recuperado el 24 de octubre de 2010, de IBGE: <http://www.ibge.gov.br/espanhol/>.
- INSTITUTO DEL TERCER MILENIO. (03 de enero de 2006). *Revista Goobal Hoy*. Recuperado el 8 de septiembre de 2010, de <http://www.gloobal.net/iepala/gloobal/fichas/ficha.php?entidad=Textos&id=1579>.

- Instituto Nacional de Estadísticas. (2006). *Instituto Nacional de Estadísticas*. Recuperado el 22 de octubre de 2010, de Las Estadísticas de Chile: <http://www.ine.cl/home.php>.
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2006). *Encuesta Anual de las Pequeñas y Medianas Empresas Año 2006*. Recuperado el 22 de octubre de 2010, de Las Estadísticas de Chile: [http://www.ine.cl/canales/chile\\_estadistico/estadisticas\\_economicas/pymes/pdf/resultados\\_pyme.pdf](http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/estadisticas_economicas/pymes/pdf/resultados_pyme.pdf).
- Jasso, M. (23 de Febrero de 2010). *Periódico en Línea: La Crónica de Hoy*. Recuperado el 19 de Abril de 2011, de Sufrió el PIB de México su peor caída en 77 años: [http://www.cronica.com.mx/nota.php?id\\_nota=489786](http://www.cronica.com.mx/nota.php?id_nota=489786).
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (s.f.). *Ministerio de Economía, Industria y Comercio*. Recuperado el 24 de OCTUBRE de 2010, de PYME COSTA RICA: [http://www.pyme.go.cr/svs/informacion\\_estadistica/default.aspx](http://www.pyme.go.cr/svs/informacion_estadistica/default.aspx).
- Mora Heredia, A. (Diciembre de 2009). *Revista OIDLES. Observatorio Iberoamericano del desarrollo Local y Economía Social*. Recuperado el 27 de Abril de 2011, de EL FOMENTO DE LAS PYMES COMO ESTRATEGIA PARA INCENTIVAR EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS MARGINADAS DE MÉXICO: UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA: <http://www.eumed.net/rev/oidles/07/amh.htm>.
- Moreno, Tania M. (25 de Febrero de 2010). *Los 7 financiamientos para Pymes*. Recuperado el 10 de Enero de 2011, de CNN EXPANSIÓN.com: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes>.
- Notimex. (04 de Marzo de 2011). *Presentan tarjeta de crédito para MiPyMES*. Recuperado el 07 de Marzo de 2011, de EL UNIVERSAL.MX: <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/63187.html>.
- OBSERVATORIO PYME. (2009). *ECONOMIA COMPETITIVA Y GENERADORA DE EMPLEOS*. Recuperado el 14 de MARZO de 2011, de PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. TERCER INFORME DE GOBIERNO:

<http://www.observatoriopyme.com/wpcontent/uploads/2010/01/pymes-2009.pdf>.

- PROMEXICO. (25 de Febrero de 2011). *Comercio*. Recuperado el 10 de Marzo de 2011, de PROMEXICO: <http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/comercio>.
- *Pymes por Cisco*. (23 de agosto de 2010). Recuperado el 16 de octubre de 2010, de Blog de Negocios para empresas en crecimiento: <http://www.cisco-pymes.com/pymeslatinoamerica/>.
- Revista Latín Pyme. (04 de Noviembre de 2010). *Más de 6,000 vacantes para todos los colombianos*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2010, de Centro de desarrollo empresarial: <http://latinpymes.com/site>.
- Revista Latín Pyme. (14 de Octubre de 2010). *3 de cada 5 empresas están afectadas negativamente por la revaluación*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2010, de Centro de Desarrollo empresarial: <http://latinpymes.com/site>.
- Sánchez Trejo, V. G., & Hernández, N. A. (2 de Marzo de 2011). El UNIVERSAL EN LINEA. Recuperado el 2 de Marzo de 2011, de Factores de competitividad de la pyme en México: <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/63151.html>.
- SECRETARIA DE ECONOMIA. (2001). Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). Recuperado el 29 de Noviembre de 2010, de Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México: [http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol\\_Apoyo\\_Pymes\\_Mex.PDF](http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF).
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA. (03 de Junio de 2008). *Contacto Pyme. Exportación*. Recuperado el 10 de Enero de 2011, de Secretaría de Economía: [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_cpyme\\_exportacion](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_cpyme_exportacion).

### **PERIÓDICOS:**

- Becerril, I. (30 de septiembre de 2010). Carece de apoyo financiero más de 70% de las pymes. *EL FINANCIERO. Economía*, pág. 11.

- Robles, A. (22 de septiembre de 2010). Micro, 95% de las empresas en México. *EL FINANCIERO. Economía*, pág. 10.

### **REVISTAS:**

- Amezcua, Carlos. E. (Octubre 2010). Negocios ágiles en línea. *Pyme. Adminístrate Hoy, XVII* (198), 46-50.
- Basteris, J. E., Rebeli, M., Victorino, N., & Martínez, D. (septiembre de 2010). GESTION ESTRATEGICA. *Contaduría pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*, 39 (457), 12-16.
- CEIDAS. (2011). Revista Mensual. México Social; MICROEMPRESAS: PILAR DE LA ECONOMIA, Año 0 (7), 8-16.
- Coyotzi Pérez, N. (Diciembre 2010). Empresas exitosas y/o éxito sostenido. *Pyme Adminístrate Hoy, XVII* (200), 28-32.
- Damas Gómez, Claudia. (2010). El desarrollo de las competencias profesionales. *Pyme Adminístrate Hoy, XVII* (200), 10-12.
- Flores, Chávez, G. E. (septiembre de 2010). Las redes sociales en las pymes. *PYMES. Adminístrate Hoy, XVII* (197) 71-73.
- García, D., Martínez, F. J., Aragón, A., Hernández, N. A., & Sánchez, V. (2010). La Pyme en Iberoamérica. *Publicación Mensual Pyme ADMINISTRATE HOY, XVII* (198), 63-66.
- González, Medina, R. D. (2010). Desarrollo Económico y social en México. *Pyme Adminístrate Hoy, XVII* (200), 56-62.
- Jiménez, Castañeda, Pedro, E., Álvarez, Jiménez, José, A. (septiembre de 2010). EVOLUCIÓN DE LAS MIPYMES. *Contaduría Pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*, 39 (457), 30-32.
- Olmos, Daisy (Diciembre 2010). ¿Reingeniería para Mipymes o mejor microrreingeniería? *Pymes Adminístrate Hoy, 200* (XVII), 33-35.
- Pacheco Coello, C. (septiembre de 2010). CLAVES PARA EL EXITO. *Contaduría Pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*, 39 (457), 18-21. Pacheco Coello, C. E. (septiembre 2010). Estrategias y repercusiones de los tratados comerciales de México. *PYME. Adminístrate Hoy*, 22-25.

- Suárez Barraza, M. F., & Sandoval Arzaga, F. (septiembre de 2010). La sustentabilidad gerencial. *PYME. Adminístrate Hoy*, XVII (197), 64-67.
- Tavera Cortés, M. E. (septiembre 2010). CULTURA FINANCIERA En las MIPyMES. *Contaduría pública. PYMES impacto de una cultura emprendedora*, 39 (457), 26-29.

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco hoy y siempre a mi familia por el esfuerzo realizado, ya que me brindaron el apoyo, la alegría y me dan fortaleza para seguir adelante .

Asi mismo doy gracias a mis Padres, a quien les debo toda mi vida, les agradezco el cariño y su comprensión, a ustedes quien han sabido formarme con buenos sentimientos , hábitos y valores, lo cual me han ayudado a salir adelante buscando siempre el mejor camino.

A mi hermano que siempre ha estado conmigo, por el apoyo incondicional, por esos buenos consejos y el querer ayudarme en todo para poder lograr mis metas, por estar ahí cuando realmente lo necesitaba por confiar y por creer en mí, por darme la fuerza para salir adelante asi como todo ese cariño que compartimos.

A mis amigos que han estado conmigo para lograr grandes objetivos, por todas esas pláticas de apoyo, esos consejos , esa ayuda en las aulas por todas esas alegrías y diversiones.

A mis maestros, gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

Sin mas agradezco a grandes personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, y compañía en los momentos de mi vida, que me han ayudado a lograr mis metas y asi un crecimiento profesional y personal quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.