



IZTAPALAPA
IZTAPALAPA

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA**

GRADO: LICENCIATURA

TESINA:

*“Causas de mortalidad de la micro y pequeña
empresa”*

*Que para obtener el título de licenciado en
administración de empresas presenta:*

OSCAR RODRIGUEZ RODRIGUEZ

MATRICULA: 200324993

ASESOR

MTRA: ROSA MARÍA ORTEGA OCHOA

MORTALIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA



Agradecimientos

A mi esposa

Por todo su apoyo, confianza y comprensión, para emprender y concluir la licenciatura.

A mis hijos

Por ser el motor que me impulsa día a día a superarme y ser una mejor persona

A mis padres

Por impulsarme siempre a seguir adelante y a superarme, enseñándome que pese a los obstáculos difíciles de superar, hay que luchar para lograr lo que uno se propone.

A mi asesora

Gracias por su apoyo, tiempo y comprensión durante la elaboración de la tesina.

INDICE

Agradecimientos

Pág.

INTRODUCCION

1

CAPITULO I

CONCEPTOS GENERALES DE EMPRESA

1. Concepto de empresa	4
1.1. Sentido económico de la empresa	4
1.1.2. La empresa desde el punto de vista social	5
1.2. Evolución de la empresa	5
1.2.1. Características de la empresa durante la civilización agrícola y ganadera	6
1.2.2. El surgimiento de la revolución industrial	6
1.3. Antecedentes de la micro y pequeña empresa	7
1.4. Clasificación de empresas	8
1.4.1. Empresas agropecuarias	8
1.4.2. Empresas industriales	9
1.4.3. Empresas comerciales	10
1.4.4. Empresas de servicios	11
1.5. Clasificación de acuerdo a su tamaño	11
1.5.1. Clasificación de acuerdo al personal ocupado	12
1.6. La microempresa, concepto, funciones y características	12
1.6.1. ¿Qué es la Microempresa?	12
1.6.2. Función de la Microempresa	14
1.6.3. Características de la microempresa	15
1.7. Pequeña Empresa	17
1.7.1. Características de la pequeña empresa	17
1.8. Ventajas y desventajas de la micro y pequeña empresa	21
1.8.1. Ventajas	21
1.8.2. Desventajas	23
1.9. Características comunes de quien administra la micro y pequeña empresa	

23

1.10. Las microempresas ante la crisis en el Sexenio Foxista	24
--	----

CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA

CAUSAS DE MORTALIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

2.1. Características y situación actual de las MPyMES	25
2.2. Con base en Ayuzabeth de la Rosa-	26
2.3. Problemas estructurales	28
2.3.1. Fallas en dirección y administración	28
2.3.2. Responsabilidades sociales del empresario	28
2.3.3. Estructura y organización de la empresa	30
2.3.4. La falta de un proceso administrativo que guíe a las MPyMES en su organización	31
2.3.5. Importancia del control administrativo	34
2.4. Ausencia de un sistema administrativo y contable	34
2.4.1. Las MPyMES como un sistema	34
2.4.2. Sistemas administrativos	35
2.4.3. Concepto de un sistema de contable	35
2.4.4. Conceptos básicos de contabilidad que debe manejar el micro y pequeño empresario	36
2.4.5. Herramientas básicas que puede utilizar el micro y pequeño empresario para llevar sus registros contables	37
2.5. Control de costos	41
2.5.1. Contabilidad de costos	41
2.6. Falta de mercadotecnia en las MPyMES	42
2.6.1. Mercadotecnia para MPyMES	42
2.6.2. La finalidad del marketing	43
2.7. Falta de e mentalidad empresarial	44
2.8 Problemas del entorno	47
2.8.1. Medio ambiente general.	47
2.8.2. Factores sociales	47
2.8.3. Factores tecnológicos	48
2.8.4. La influencia del mercado	49
2.8.5. Factores económicos	49

2.8.6.	Nivel general de la actividad económica	50
2.8.7.	Distribución de la riqueza	50
2.8.9.	Impuestos	51
2.8.10.	Disponibilidad de capital o de dinero	51
2.9.	Factores económicos temporales o a corto plazo.	51
2.9.1.	Tendencias inflacionarias	52
2.9.2.	Tasas de interés	52
2.10.	Financiamiento	52
2.10.1.	¿En realidad necesitas fondos?	54
2.11.	Escasez de crédito	55
2.11.1	Crédito un recurso escaso para las MPyMES	55
2.11.2	Tasas elevadas de crédito	58

CAPITULO III

INVESTIGACION Y RESULTADOS

3.	Investigación	59
	<i>“Causas de mortalidad de la micro y pequeña empresa”</i>	
3.1	.Objetivo	59
3.2.	Problema de investigación	59
3.3.	Planteamiento de hipótesis de investigación	59
3.4.	Justificación	60
3.5.	<i>Metodología de la investigación</i>	62
3.6.	Características de las MPyMES donde se desarrolló la investigación	62
3.7.	Características de la muestra	64
3.7.1.	Personal ocupado en las microempresas entrevistadas	65
3.7.2.	Antigüedad en el mercado	66
3.7.3.	Numero de sucursales con que cuentan las MPyMES entrevistadas	67
3.8.	Resultados de la investigación	68
3.8.1.	Causas estructurales de mortalidad de las MPyMES	68
3.8.2.	Administración	69
3.8.3.	Mercadotecnia	72

3.8.4.	Actitud emprendedora	73
3.9.	Causas del entorno	74
3.9.1.	Financiamiento	74
	Conclusiones	76
	Bibliografía	79
	Anexos	80

Introducción

La mortalidad de la micro y pequeña empresa, es un tema muy importante, no solo; porque generan una parte sustancial del empleo en el país, sino porque actualmente se están llevando a cabo importantes esfuerzos de promoción y apoyo a este sector.

Toda empresa es una parte importante de su medio ambiente que directa e indirectamente, afecta de manera especial la estructura económica y social de un país. Así cualquier organización que carezca del perfil de trabajo, que toda empresa requiere para su crecimiento y desarrollo; a largo plazo, tiende a estancarse y paulatinamente a desaparecer.

El proceso de apertura económica que vive actualmente nuestro país, es un llamado a las empresas para adoptar y desarrollar alternativas en un avance sostenido e incorporarlas competitivamente a mercados nacionales e internacionales.

Es sabido ya el papel que desempeña la micro y pequeña empresa no sólo en nuestro país, sino en todo el mundo, además, se piensa que la organización y administración efectiva de este tipo de empresas generaría un potencial de bienestar social y económico insospechable.

De esta manera siendo más del 97%, el número de micro y pequeñas empresas que operan en nuestro país en todos los sectores de la economía y dado que su crecimiento y desarrollo sostenido puede asegurar un cambio radical del país, con un potencial para aumentar realmente su riqueza; el objetivo de la investigación fue poder detectar las principales problemáticas que enfrentan este tipo de empresas, especialmente en la forma que se administran y enfrentar su entorno, para detectar, las deficiencias que las llevan a no poder permanecer competitivas y por lo tanto desaparecer.

Por tal motivo en la presente investigación teniendo como antecedente el conocimiento de las características generales de las MPyME y tomando como referencia la investigación realizada por: Ayuzabeth de la Rosa Alburquerque. "**La micro, pequeña y mediana empresa en México sus saberes, mitos y problemática**" y a Maza y Páez¹ en una investigación publicada por IPE², Coparmex³ y Fundes⁴, **sobre la base de las causas de mortalidad de las MPYME⁵**; las estructurales y las del entorno se abordara la nueva investigación, pero orientada a buscar la visión que tienen los microempresarios de estas causas, buscando detectar cuales son las áreas de mayor problema y la manera de lograr despertar conciencia en los MPyME, para enfrentarlas.

Para tal efecto partiendo de las causas de mortalidad de las MPyME enunciados en citadas investigaciones, se desarrollara un marco teórico que sustente aspectos básicos que el microempresario debería tener en cuenta para la correcta gestión de su MPyME; para finalmente realizar una investigación de campo para detectar las incidencias y errores que los microempresarios están cometiendo

De esta manera una vez que reconozcamos y atendamos exactamente cuáles son las áreas de problema que enfrenta la micro y pequeña empresa, podremos desarrollar un plan para vencer o evitar los errores comunes de las MPyMES.

¹ Antonio Maza Pereda y Alejandra Páez Aragón. "causas de mortalidad de la micro y pequeña empresa", IPE, COPARMEZ y FUNDES, México, 1997.

² Instituto de Propositiones Estratégicas, A:C:

³ Confederación Patronal de la República Mexicana.

⁴ Fundes es una institución del sector privado suizo, creada en 1986 con el objetivo de contribuir al progreso de América Latina, mediante acciones encaminadas a impulsar el fortalecimiento de las empresas.

⁵ El estudio es muy limitado pues está orientado a las causas de mortalidad, y se basó en una exploración documental enriquecida con una encuesta reducida aplicada a 50 personas, gerentes de sucursal bancaria, funcionarios de cámaras empresariales e instituciones de apoyo a microempresas, ninguna de estas personas es microempresario.

CAPITULO I

CONCEPTOS GENERALES DE EMPRESA

1. Concepto de empresa

Empresa, del latín “inprehensa”, significa toma o conquista; representa una acción esforzada y conjunta.⁶

Como acción conjunta, empresa es toda asociación industrial o de otra índole, creada con el fin de realizar obras materiales, negocios o proyectos de importancia.

Una empresa es una organización económica creada por la libre iniciativa, constituye una comunidad de personas e intereses que, al perseguir objetivos económicos específicos, forja ideas y actitudes, crea oportunidades de progreso, fuentes de trabajo y de seguridad social, y es, con los demás sectores sociales, solidariamente responsable del desarrollo del país.

❖ De esta manera se puede considerar a la Empresa Privada; como “un organismo social con vida jurídica propia, que opera conforme a las leyes vigentes, organizada de acuerdo a conocimientos de propiedad pública y con una tecnología propia o legalmente autorizada para elaborar productos o servicios con el fin de cubrir necesidades de mercado, mediante una retribución que le permite recuperar sus costos, obteniendo una utilidad por el riesgo que corre su inversión y, en algunos casos, para pagar la explotación de una marca, una patente y / o una tecnología, y para canalizar recursos en el mejoramiento continuo de sus procesos, sus productos y de su personal”.⁷

⁶ Lasty Balseiro Almario “Principios de Administración” 1989 Edit. Acuario, Apuntes elaborados para uso docente, UNAM..

⁷ Sergio Hernández y Rodríguez “Introducción a la Administración” 1994, McGRAW-HILL INTERNACIONAL DE MEXICO.

1.1. Sentido económico de la empresa

En sentido económico, la empresa es un conjunto de medios humanos y materiales que, a través de la producción y de la presentación de servicios busca la obtención de beneficios, entre los que destaca el objetivo económico de generar riqueza. En un sentido económico específico, la empresa se define como la unidad de producción o cambio basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios, como lo mediante la explotación de riquezas de la publicidad, de crédito o de cualquier otro medio.

1.1.2. La empresa desde el punto de vista social

Desde el punto de vista social, la empresa es una asociación de personas que, poniendo en actividad los recursos de que dispone, procura a sus miembros y a sus familias el miembro de vida material y moral que les corresponde por su condición de seres humanos.

Ya no se puede pensar en la empresa privada simplemente como un mecanismo para la producción de mercancías, servicios y beneficios; o como un organismo biológico luchando para mantenerse vivo dentro de un ambiente.

La empresa privada es hoy en día un sistema social con un gran impacto sobre las personas que la componen. Estas personas tienen una influencia recíproca en la sociedad en que participan.

1.2. Evolución de la empresa

El desarrollo de la empresa lo podemos considerar paralelo al desarrollo experimentado por la especie humana, el cual ha sido fundamentalmente el resultado de tres grandes cambios, los cuales se han subdividido en culturas o civilizaciones anteriores.

- **Primer cambio** La civilización agrícola, tardó miles de años en desplegarse.
- **El segundo cambio** Nacimiento de la revolución Industrial, necesitó 300 años en completarse.
- **El tercer cambio la revolución Científico-tecnológica**, se inició en la década de los años 50; en el siglo XIX.

1.2.1. Características de la empresa durante la civilización agrícola y ganadera

- Supresión progresiva del barbecho en favor de un sistema de rotación continúa de los cultivos.
- Introducción o expansión de nuevos cultivos.
- Perfeccionamiento de los aperos de labranza tradicionales e introducción de otros nuevos.
- Selección de las simientes y de los animales reproductores.
- Aumento y mejora de las tierras cultivables.
- Extensión del uso del caballo en los trabajos agrícolas.

Durante la civilización agrícola se ejerció una soberanía; la población del planeta se dividió en dos categorías, los primitivos y los civilizados.

Las llamadas sociedades primitivas, que vivían en pequeñas tribus y subsistían mediante la caza o la pesca, eran las que habían sido dejadas de lado por la revolución agrícola. Por el contrario, el mundo civilizado estaba

constituido por quienes cultivaban la tierra, pues por donde quiera que surgiera la agricultura, echó raíces la civilización.

Hace aproximadamente 9000 años la revolución neolítica, es decir, el abandono de una economía basada en la recolección, la caza, y la pesca, por una basada en la agricultura y la ganadería, permitió así por primera vez en la historia de la actividad empresarial productora de suministros alimenticios por la acción del hombre.

Esta situación produjo a su vez un comienzo de división del trabajo y la creación de una vida urbana que congregaba a ciertos empresarios no agrícolas y que, a su vez, favoreció un desarrollo intelectual y técnico del que nacieron las civilizaciones de la antigüedad.

1.2.2. El surgimiento de la revolución industrial

Todas las empresas de la era industrial empezaron a obtener su energía del carbón, el gas y el petróleo. Este revolucionario cambio, acaeció tras la invención de la máquina de vapor susceptible de explotación, significaba que por primera vez una civilización estaba dependiendo de fuentes no renovables de energía.

La revolución industrial cambió radicalmente la tecnología. Creó gigantescas máquinas electromecánicas.

La civilización industrial dio órganos sensoriales tecnológicos, creando máquinas que podían oír, ver y tocar con mayor exactitud que los seres humanos.

Sobre estas bases tecnológicas surgieron multitud de industrias, que imprimieron su sello identificador a la civilización industrial, surgiendo así enormes ciudades fabriles, textiles, acerías, automotores y muchas más.

Así mismo, en todas las sociedades de la revolución industrial, surgió una institución que amplió el control social: La Sociedad Anónima⁸. Hasta entonces, la típica empresa comercial había sido propiedad de un individuo, una familia o una asociación.

1.3. Antecedentes de la micro y pequeña empresa.

La mayoría de las micro y pequeñas empresas han surgido como pequeños negocios de tipo artesanal convirtiéndose, muchos de ellos, en entidades dinámicas que compiten en la actualidad en el mercado.

En México la mayoría de las micro y pequeñas empresas empezaron como talleres artesanales y otras como maquilladoras para otras empresas, en estos el administrador era sólo un hombre el cual iniciaba su taller, ya sea, con algún tipo de ahorro que hubiese tenido o bien simplemente porque lo heredó de sus padres.

La importancia que tuvieron muchas de estas microempresas hizo que fueran creciendo, muchas de ellas por méritos propios.

La ventaja que tuvieron las microempresas en la problemática del desempleo hizo que se instrumentasen medidas de fomento y financiamiento para éstas, con el fin de que crecieran y surgieran nuevas empresas.

⁸ De acuerdo a la clasificación de sociedades mercantiles citada en el Código de Comercio. Sociedad anónima, es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita

1.4. Clasificación de las empresas

Teniendo en cuenta la actividad económica a que se dedican, las empresas se pueden clasificar como:⁹

- Agropecuarias
- Industriales
- *Comerciales*
- Servicios

1.4.1 Empresas agropecuarias

Son empresas que dedican sus actividades tales como: siembra, cosecha, etc. (Agrarias), crianza y engorda de ganado, piscicultura, avicultura, etc. (Pecuarias).

Son el sector primario de la economía ya que proveen de materias primas a empresas industriales, así como alimentos para la población.

Las empresas agropecuarias pueden tener dos tipos de productos:

- ❖ Para la demanda final.
- ❖ Como insumo para otras empresas.

⁹ Sergio Hernández y Rodríguez "Introducción a la administración" Un enfoque teórico práctico, McGRAW-HILL INTERAMERICANA DE MEXICO S.A. DE C.V. 1994. Pag 364

1.4.2. Empresas industriales

Son las que se encargan de la transformación y/o extracción de materias primas para la producción. Se pueden clasificar en extractivas y manufactureras.

La empresa industrial es extractiva cuando se dedica a la explotación de recursos naturales, tales como extracción de minerales, maderas, etc.

La empresa industrial es manufacturera cuando transforma materias primas en productos que pueden ser bienes de consumo final y/o bienes de consumo intermedio.

- Los bienes de consumo final son los que satisfacen directamente las necesidades del consumidor como: electrodomésticos, libros, alimentos, etc.
- Los bienes de consumo intermedio satisfacen necesidades de insumos a los de consumo final como productos químicos, textiles, papel, cueros, etc.

1.4.3. Empresas comerciales

Este tipo de empresas compra los bienes que una empresa de transformación produce para luego venderlos a sus propios clientes, con lo cual se presta un servicio a la comunidad y obtiene una ganancia. Es decir, comercializa los bienes y servicios. Por ejemplo, una boutique, un restaurante, una mueblería, etc.

Son empresas comerciales dedicadas a la compra y venta de bienes. Se pueden clasificar como:

- Mayoristas.
- Minoristas.
- Comisionistas.

Estas empresas son consideradas intermediarias entre las empresas productoras y las consumidoras o usuarios.

Mayoristas

Estas empresas se dedican a la compra de bienes, y a su venta a las empresas minoristas, a las industrias y a instituciones de diversa índole. Sus ventas al consumidor individual representan una mínima parte del total de sus ventas.

Las empresas mayoristas tienen almacenados grandes volúmenes de bienes, lo que permite su entrega en el momento solicitado. Hay mayoristas generales y especializados, los generales tienen diversidad de bienes y servicios, y las especializadas satisfacen necesidades específicas.

Minoristas

Se consideran empresas comerciales minoristas aquellas que adquieren bienes de consumo a los productores o mayoristas, y los venden a los consumidores, al menudeo.

Los bienes de consumo son los productos adquiridos por el último consumidor para su uso personal o de su hogar.

Los minoristas son intermediarios básicos a los consumidores finales. Hay de diversa índole y tamaño, y van desde una tienda hasta grandes multinacionales.

Comisionistas

Los comisionistas se encargan de vender bienes que los productores les dan por consignación, recibiendo una comisión por precio de venta (de allí su nombre).

1.4.4. Empresas de servicios

Son aquellas que “prestan servicios” a la comunidad, a otras empresas o a instituciones oficiales o privadas.

Los servicios han tenido un gran auge en las últimas décadas y desarrollan diversas actividades como: mantenimiento, recreación, aseo, asesorías, finanzas, transportes, etc.

1.5. Clasificación de acuerdo a su tamaño

Las empresas pueden clasificarse por su tamaño y la magnitud de sus recursos económicos. La empresa es el ente donde se crea la riqueza, ésta permite poner en operación los recursos organizacionales (humanos, materiales, financieros y técnicos), para transformar insumos en bienes o servicios terminados, de acuerdo con objetivos fijados por una administración, interviniendo en diferentes grados, los motivos de ganancias de utilidad social y de servicio en ellos.

Una de las formas más utilizadas para la clasificación de las empresas es aquella que lo hace de acuerdo con el tamaño de éstas. Se consideran en este sentido los siguientes tipos de empresas: ¹⁰

- Micro Empresas
- Pequeñas Empresas
- Medianas Empresas
- Grandes Empresas

¹⁰ Servulo Arzola Rojas “Administración De Pequeñas Empresas”, McGRAW-HILL, INTERAMERICANA DE MEXICO S.A. DE CV 1993. Pág. 5-11

1.5.1 Clasificación de acuerdo al personal ocupado

Por el personal ocupado las empresas son clasificadas así:

Tamaño/Sector	Industria	Comercio	Servicios
Micro empresas	1 - 10*	1 - 10	1-10
Pequeña empresa	11 - 50	11 - 50	11 - 50
Mediana empresa	51 - 250	51 - 250	51 - 250
Grande empresa	251 en adelante	251 en adelante	251 en adelante

Fuente: SIEM: Sistema de información empresarial Mexicana, De acuerdo al Diario Oficial De La Federación, publicada el día 30 de Diciembre 2002.

*Cabe resaltar que en la publicación del diario oficial el 3 de diciembre de 1993 se consideraba el tamaño para una microempresa de 0 a 15 trabajadores en todas las ramas, sin embargo observamos que ahora bastan de 1 a 10 personas para formarla.

1.6. La microempresa, concepto, funciones y características

1.6.1 ¿Qué es la Microempresa?

Se consideran micro empresas¹¹ a aquellas unidades productivas cuyo número de empleados no sea superior a diez. Las microempresas producen gran variedad de artículos (principalmente de consumo final), y atienden necesidades específicas de pequeños sectores de la población.

La mayoría de las microempresas¹² están dedicadas al comercio y a la prestación de servicios y en menor medida a la transformación de productos, resaltando que una de sus características es, que por sí misma comercializa

¹¹ Franklyn J. Dickson, "El éxito en la administración de las empresas medianas y pequeñas" 1995, Edit. Limusa, Pág. 18.

¹² Cabe resaltar que de aquí en adelante algunos de los datos que se citen corresponden, en su mayoría de ellos, a las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo para el presente estudio se enfocará y entenderán las definiciones únicamente para la micro y pequeña empresas.

sus productos. Este hecho deja de lado a los intermediarios y consigue al mismo tiempo una relación más directa con sus clientes.

Con el fin de que se oriente sobre el alcance que tiene ésta y conforme a la “Ley de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas en su artículo 3º.” Se entiende por:

Microempresa:

“La unidad económica que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen, a la realización de actividades comerciales, industriales o de servicios, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la Secretaría, los cuales se publicarán en el Diario Oficial de la Federación.”

Esta ley amplía la visión de la microempresa para que esté sujeta a obligaciones y derechos, de esta forma tiene por objeto apoyar la creación, desarrollo y sustentabilidad de la micro, pequeña y mediana empresa del sector industrial, comercial y de servicios, para fortalecer su competitividad y la generación de empleo, mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como a través de facilitar la construcción y funcionamiento de personas morales correspondientes y simplificar trámites administrativos ante autoridades federales

1.6.2. Función de la Microempresa

Se puede ir deduciendo cuál es la función de la microempresa¹³, sin embargo se resumen tres aspectos fundamentales:

1. **Llenar los huecos de la producción:** Se refiere a los productos en pequeña escala, en la cual se requiere de una fábrica como maquinaria, proceso y organización, adaptados al producto a realizar.

2. **Crear y fortalecer una clase empresarial:** En muchas ocasiones es en la microempresa donde se terminan las enseñanzas de la escuela, es decir, en la formación de empresarios administradores, técnicos, ingenieros, etc. En esta se van adquiriendo disciplinas sin grandes resquebrajamientos económicos. En la mayoría de estas microempresas se adquiere especialización en determinadas áreas.

3. **Proporcionar mayor número de empleos:** Ante el alza de desempleos cumple la función de generar éstos. "Se calcula que en México de un total de 1.3 millones de unidades productivas, las micro y pequeñas empresas representan el 98% las cuales absorben más del 59-64% de los empleos y aportan entre un 40-43% del producto, proporción que equivale al 11% del PIB¹⁴

¹³ González, Idalia Elizabeth, La información financiera expresada como herramienta par la obtención de financiamiento de la Micro, pequeña y mediana empresa, Tesis Profesional, Economía, IPN, pp. 14,15

¹⁴ 11González, Idalia Elizabeth Op. Cit. p. 15.

1.6.3. Características de la microempresa

Las características de la microempresas son semejantes a las de la pequeña empresa, y entre ellas se pueden anotar:

En relación con su recurso humano

- ◆ La microempresa ocupa hasta 10 empleados.
- ◆ La mayor parte de la mano de obra proviene de la familia de los propietarios.
- ◆ No existe claridad en cuanto a las relaciones laborales.
- ◆ La mano de obra ocupada se caracteriza por un bajo nivel de calificación.
- ◆ La remuneración ofrecida es relativamente baja; en algunas ocasiones no se remunera directamente.
- ◆ Las prestaciones sociales son bajas, o no existen.
- ◆ La utilización de la mano de obra es intensiva, debido especialmente al bajo nivel de mecanización.

En relación con sus recursos financieros

- ◆ La inversión de capital es baja.
- ◆ Los créditos obtenidos son utilizados principalmente para capital de trabajo, aun cuando también son ofrecidos para renovación de equipo y de otros activos.
- ◆ Las utilidades generadas por este tipo de empresa son dedicadas a satisfacer las necesidades de subsistencia, por parte de sus propietarios, sin que existan mayores posibilidades de reinversión para la expansión de la misma.

En relación con sus recursos materiales y productos.

- ◆ La utilización de maquinaria es mínima y es, generalmente, obsoleta.
- ◆ Las instalaciones físicas son reducidas, y generalmente, la producción se lleva a cabo en la vivienda de los propietarios.
- ◆ La mayor parte de sus productos son bienes de consumo final.
- ◆ No existe una línea definida de productos y se trabaja fundamentalmente sobre pedidos.

En relación con su tecnología

- ◆ La tecnología empleada es esencialmente artesanal, debido a la utilización intensiva de mano de obra y al empleo de herramientas y equipos sencillos.
- ◆ El conocimiento de un proceso de producción elemental es básico para la creación de este tipo de empresas.
- ◆ El consumo de energía es bastante bajo.

En relación con su administración y forma organizativa

- ◆ Su estructura organizativa es informal; el o los propietarios controlan personal y directamente las funciones básicas (producción, ventas y finanzas).
- ◆ En la mayor parte de las microempresas no se utiliza asesoría de ningún tipo.
- ◆ No se llevan a cabo registros ni estadísticas y en muy pocas se llevan registros contables.
- ◆ Se han constituido principalmente como empresas individuales o familiares, y generalmente como sociedades de hecho.

1.7. Pequeña Empresa

Se caracteriza por el predominio de manufacturas para mercados locales, su tamaño es limitado, es intensiva en mano de obra no calificada, sus productos son generalmente bienes de consumo final, su organización es simple.

1.7.1. Características de la pequeña empresa

En su gran mayoría las pequeñas empresas¹⁵ están dedicadas a la actividad comercial. Además es notorio que las empresas dedicadas a la transformación de sus productos lo comercializan ellas mismas, descartando en lo posible a los intermediarios y logrando una relación más directa entre el productor y el consumidor.

La pequeña empresa está dedicada a la venta al detalle, aun siendo este uno de los sectores más competidos y que deja menor margen de utilidades; pero considerando que este tipo de pequeña empresa se hace relativamente fácil y que los riesgos en sus operaciones son menores, resulta atractivo.

La actividad comercial tiene una importancia fundamental dentro de la vida empresarial, pues cerca del 80% de estas empresas se dedica al comercio o a la prestación de servicios y el resto a actividades de transformación. Un punto relevante en el área comercial es la cantidad de empresas dedicadas a las actividades de mercado. La pequeña empresa tiene aquí una de sus actividades principales.

¹⁵ Características, mencionadas por Franklyn J Dickson, en el libro "El éxito en la administración de empresas medianas y pequeñas", Edit Diana, México 1974.

Características Principales:

- ◆ Es una empresa de tipo familiar, pero constituida como sociedad anónima ya que es el dueño el que aporta el capital necesario para las operaciones normales de la empresa.
- ◆ La mayoría de las pequeñas empresas tienden a no cambiar el lugar de sus operaciones, es decir, se mantienen en el mismo donde iniciaron. Tratan de conservar su mercado y desean tener una relación estrecha con su clientela, ya que el dueño estima que esta le va a ser fiel por mucho tiempo.
- ◆ El mercado local o regional es objeto predominante de la pequeña empresa. Esta característica depende de la habilidad del empresario para ofrecer un producto o servicio excelente o de mejor calidad en un mercado particular y así definirlo en términos geográficos, enfocado al mercado local.
- ◆ La pequeña empresa crece principalmente a través de la reinversión de utilidades, ya que generalmente no cuenta con apoyo técnico-financiero significativo de instituciones privadas ni del gobierno.
- ◆ El número de empleados con que cuenta la pequeña empresa no supera las 51 personas, dedicadas a actividades operativas y administrativas.
- ◆ Las actividades se concentran en el dueño de la pequeña empresa, que es el que ejerce el control y la dirección general de la misma.

Para que se pueda catalogar como una pequeña empresa debe tener por lo menos tres de las características anteriormente señaladas.

En la pequeña empresa existe un gran desconocimiento con respecto a la existencia y funcionamiento de organismos de apoyo financiero y técnico, ya sean públicos o privados.

La pequeña empresa debe tomar en cuenta las siguientes características en el momento de entrar en contacto con algunas de estas instituciones:

- Conocer los objetivos para los cuales fue creado el organismo.
- Conocer las políticas, procedimientos, normas y reglamentos que aplican para llevar a cabo los programas, proyectos, investigaciones, estudios y asesorías a favor de la pequeña empresa.
- Conocer los servicios que el organismo ofrece mediante sus programas publicitarios y promociones.
- Una vez otorgado el servicio, o apoyo, realizar un seguimiento adecuado para lograr buenos resultados.

En los últimos años se ha buscado el desarrollo de la pequeña empresa, principalmente por su capacidad de generar empleo a corto plazo, ya que la creación de un nuevo puesto de trabajo exige menores costos.

Entre las características generales de la pequeña empresa, se destacan las siguientes:

En relación con su recurso humano.

- ❖ Ocupan entre 10 y 50 personas.
- ❖ La mano de obra ocupada se caracteriza por su baja calificación.
- ❖ Los salarios ofrecidos son bajos en comparación con los de la mediana y gran empresa, a pesar de que en las últimas décadas se han incrementado notablemente.
- ❖ El nivel de prestaciones sociales ofrecidas a los trabajadores es más bajo que el de la mediana y gran empresa.
- ❖ El trabajo del hombre es decisivo en el proceso de producción, debido principalmente al poco grado de mecanización.
- ❖ Todo el personal de la organización se conoce, intercalan directamente, existe sentido de solidaridad y se facilita el ambiente familiar.

En relación con sus recursos financieros

- ❖ La inversión de capital es baja.
- ❖ La capacidad de acumulación de capital (para la expansión de las actividades de la empresa), es limitada.
- ❖ Los créditos conseguidos son utilizados esencialmente para la financiación de capital de trabajo, y se dedica una mínima parte para la renovación de maquinaria y equipo.

En relación con sus recursos materiales y productos

- ❖ Generalmente, su maquinaria es obsoleta y requiere de bastante mano de obra.
- ❖ Sus instalaciones no son muy amplias y en ocasiones no se dispone de el espacio físico necesario.
- ❖ La mayor parte de sus productos son bienes de consumo final y corresponden a manufacturas tradicionales.

En relación con su tecnología

- ❖ Su nivel tecnológico es sencillo y a veces rudimentario.
- ❖ Su consumo de energía es poco intensivo.
- ❖ No existe diversificación tecnológica en los procesos productivos y administrativos.
- ❖ Por falta de recursos, tanto financieros como humanos, se dificulta la investigación y el mejoramiento de las técnicas actuales para la generación de una tecnología propia.
- ❖ El conocimiento del proceso de producción, generalmente es básico para la creación de este tipo de empresas.

En relación con su administración y forma organizativa

- ❖ Su estructura organizativa es elemental, y se le da especial relevancia al área de producción.
- ❖ Se presenta una gran centralización administrativa, ya que se concentran en el propietario los procesos de dirección, planeación, control y toma de decisiones.
- ❖ No utiliza los servicios de organismos asesores de ningún tipo.
- ❖ Está constituida por empresas individuales, familiares, o pequeñas sociedades de hecho, así como por sociedades limitadas.

1.8. Ventajas y desventajas de la micro y pequeña empresa

1.8.1. Ventajas¹⁶

El tamaño de la microempresa presenta dos caras: una de ellas se basa en las ventajas que tiene con la virtud de no ser tan grande y la otra es el conocimiento del mercado, la microempresa puede percibir de forma casi inmediata los cambios. En este rubro se encuentra a la propia clientela y a los proveedores, los cuales pueden ser el portavoz de lo que esté sucediendo.

En el sentido de los proveedores y en la tecnología es mucho más sencillo para una microempresa adaptarse a estos cambios, ya que cambiar de proveedor es más fácil que para una empresa grande.

En cuanto al recurso humano, es mejor aprovechado y generalmente las personas que se desarrollan en este ramo tienden a desarrollar todo su potencial, esto provoca una ventaja competitiva. Aquí no se tiene el impedimento de ocupar un puesto alto o bajo, lo que importa es utilizar el talento de la mejor manera posible.

¹⁶ Vega Escalante, Horacio, Ventaja Competitiva de las PyMES, "Revista Emprendedores" Núm. 87, pag.. 56, 57.

Es más fácil que se premie el esfuerzo y también que se tomen las decisiones en conjunto, para que todo se hagan responsables de ellas. De esta manera podemos resumir las principales ventajas:

- ◆ **Flexibilidad en la estructura:** Debido a que su estructura no es compleja. No existen problemas de comunicación, tiene una mayor facilidad de percibir su mercado y traducir las sutiles variaciones en los gustos de sus clientes. Esta flexibilidad también le permite cambiar de giro cuando sea necesario.
- ◆ **Equipo de producción:** La ventaja de su equipo es la facilidad de producir una amplia gama de productos, de tal manera que puede adaptarse fácilmente al gusto del mercado.
- ◆ **Conocimiento del mercado:** La microempresa tiene un contacto directo con sus clientes, platica con ellos, se entera de sus problemas lo cual le da cierta ventaja competitiva.
- ◆ **Talento:** Aplicación del talento y especialización del propietario. Es normal que un profesionista, que sabe sobre algo en particular, no aplique todo el potencial en una gran empresa. En una microempresa tiene que aplicar y hacer uso de todos sus recursos, sobre todo intelectuales.
- ◆ **Uso racional de recursos:** Por la razón de que es microempresa la visión positiva o negativa que tienen con respecto al uso de los materiales es inmediata, por lo cual, sabe que es necesario hacer un uso y manejo de ese bien de manera más racional.
- ◆ **Autorrealización:** Se convierte en la historia de la propia empresa y de los hombres que trabajan allí. En la microempresa se ve la participación más inmediata de cualquier persona lo que le da un sentimiento de que se está contribuyendo. Es, por lo tanto, más fácil aplicar un proceso de mejora continua y un control total de la calidad.

1.8.2. Desventajas

Adaptarse a los gustos de su mercado genera cambios de materias primas, así como modificación del proceso de producción, mayores costos lo cual provoca que se refleje sobre el precio final del producto. Este alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno produce diferentes problemas debido a sus propias características como son¹⁷:

- ◆ Mayores costos de producción
- ◆ Participación limitada en el comercio exterior
- ◆ Acceso limitado a fuentes de financiamiento
- ◆ Falta de vinculación con el sector académico
- ◆ En muchas veces no cuenta con una cultura de innovación de procesos y desarrollo.

Las MPyMES no se encuentran relacionadas con los procesos y cadenas de producción de los sectores, que en los últimos diez años han crecido más rápidamente y que se han desempeñado de mejor manera en el comercio exterior, como es la industria automovilista, equipo informativo, etc.

1.9. Características comunes de quien administra un micro o pequeño negocio

- 1.- Se trata de un individuo independiente con bastante iniciativa e imaginación.
- 2.- Está compenetrado del sentido de empresario, teniendo un gran deseo de poner en práctica sus deseos y capacidades.
- 3.- Se encuentra motivado por un gran deseo de triunfo.¹⁸

¹⁷ Romero Pérez, María, Benchmarking, como estrategia de mejora para las empresas Revista "Emprendedores" Núm. 82 julio-agosto 2003. p16.

¹⁸ FRANKLYN J. DICKSON, "El éxito en la administración de las empresas medianas y pequeñas". 1995, EDITORIAL LIMUSA S.A. de CV .Pág. 37

1.10. Las microempresas ante la crisis en el Sexenio Foxista

Debido a la gran contradicción de Fox, de los analistas financieros y económicos y de la visión hacia el empleo; es real el hecho de apreciar que en materia de empleo “las grandes empresas y el sector público dejaron de ser la fuente más confiable para obtener empleos.”¹⁹

Como sostiene Sergio García de Alba, subsecretario de la Pequeña y Mediana empresa, quien señaló que en los siguientes años las grandes firmas provocarán el agravamiento del desempleo.

Este hecho trae como consecuencia la lógica de que para combatir el desempleo es auto emplearse. Otra salida, ante la actual crisis de empleo, está en las industrias, comercios y servicios de tamaño medio y pequeño.

Sin embargo, para el caso de México el número de MPyMES que puede crear es de 100 mil al año, considerando que en éstas se empleará a un mínimo de 5 puestos de trabajo, lo que daría como resultado la generación de 500 mil empleos formales, lo cual equivale al 50% de las plazas que se demandan al año.²⁰

¹⁹ Cadena Guadalupe, Creación de PyMES, salida al problema del desempleo, “El Financiero” N° 6556, Viernes 28 de mayo de 2004, p. 20

²⁰ Ídem.

**CAUSAS DE MORTALIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA****2.1. Características y situación actual de las MPyMES**

La mortalidad de las micro y pequeñas empresas, es un tema muy importante, no solo porque generan una parte sustancial del empleo del país, sino porque en la actualidad se están llevando considerables esfuerzos de promoción y de apoyo a este sector; y el entender porque estas empresas desaparecen, permitirá orientar los apoyos y programas para este sector.

De esta manera siendo las micro y pequeñas empresas el sector que más establecimientos tiene en el país, es necesario identificar las áreas problema de estas empresas, que están siendo el detonante para que estas desaparezcan.

Otro ángulo del tema consiste en cuestionar si se puede analizar las microempresas como si fuera un conjunto homogéneo de entidades. Se señala que hay por lo menos una distinción que debe de hacerse, y que modifica sustancialmente la integración de los datos que se pueden aportar. De acuerdo a este argumento, existen microempresas de subsistencia y micro empresa con una visión de crecimiento.

Las primeras, generalmente tienen como único objetivo el sostenimiento del empresario y su personal, sin pretensiones de un mayor desarrollo.

En las segundas, el empresario considera la suya como una situación transitoria, como una etapa necesaria al principio, pero no pretender ser microempresas en forma permanente, el empresario tiene la visión de llegar a tener una empresa de mayor tamaño y orientar sus actividades al logro de objetivos. Donde los riesgos que toman uno y otro tipo de empresarios son distintos, y así deben ser las causas de mortalidad de las empresas.

Es preciso recalcar, que no hay una única causa de muerte de las micro y pequeñas empresas, ya que estas atienden a diferentes problemas, entre las que encontramos algunas que tienen que ver con la estructura de la empresa; las cuales dependen de la naturaleza misma de la MPyME, sobre todo debido a la pequeña escala en que opera, que aunado a la sub.-administración, es decir, una administración deficiente en alguna de sus áreas

Por otro lado, se presentan constantes cambios en el entorno que no dependen de la empresa, de las cuales algunas son ocasionadas por cambios coyunturales, y podrían cambiar en el futuro. Otras tienen que ver con cambios en la estructura del tejido económico del país, y por tal razón es de esperarse cambios drásticos, por lo cual la empresa debe de ajustarse a ellos.

Siendo esta la situación actual que enfrenta la MPyME es necesario conocer sus características, para poder encontrar en donde están las deficiencias internas que las llevan al colapso, y por lo tanto a no poder enfrentarse y adaptarse al ambiente en el que operan.

2.2. Con base en Ayuzabeth de la Rosa²¹, son:

1.- En cuanto a los aspectos relacionados con la forma organizaciones y la forma de gestión: al ser empresa familiar, la estructura se arma de acuerdo con necesidades personales, faltan muchos mandos intermedios, eficiente o deficiente capacidad de gestión empresarial, las relaciones informales o personales están sobre las formales, centralización en las decisiones, inflexibilidad productiva, organizativa y ambiental, desconocimiento de leyes y reglamentos.

2.- En cuanto a los aspectos que se asocian con los empresarios-propietarios: la “todología” del empresario y su fuerte influencia en la cultura organizacional, casi nula separación entre el capital y el trabajo, visión empresarial de corto plazo, lógica de subsistencia, consideración de la

²¹ Ayuzabeth de la Rosa Alburquerque. “La micro, pequeña y mediana empresa en México sus saberes, mitos y problemática”, Revista Iztapalapa, UAM-I, México, enero-junio del 2000.

capacitación como un gasto y no como una inversión, vejez del empresario en el negocio, carácter reactivo y no proactivo del empresario.

3.- En cuanto a los elementos que se relacionan con la fuerza de trabajo, alta o baja calificación del trabajador, alta o baja productividad, falta de cumplimiento de la legislación laboral, incluyendo en esto el trabajo a la palabra; falta de sindicalización del trabajador, menor inversión por empleo generado, inexperiencia de los trabajadores al ser su primer empleo

4.- En relación con el financiamiento se incluyen; dificultades para obtener financiamiento, ya sea a través de socios o de crédito; falta de una contabilidad administrativa; falta de inversión (“empresario rico-empresario pobre” contra “empresario pobre-empresa rica”) y, por ende, descapitalización; desconocimiento del valor de la empresa.

5.- En relación con la tecnología, productividad, calidad, flexibilidad y competitividad; tecnología obsoleta o de punta; dificultad para tener acceso a la información sobre tecnología; pobre actividad de compras y mala administración de inventarios; capacidad para innovar en los procesos productivos y no en el desarrollo de productos; altos costos de producción, baja utilización de capacidad productiva; bajo control de calidad; alta o baja competitividad

6.- En relación con el mercado; incierta permanencia en el mismo, casi nula posibilidad para exportar, imposibilidad para acceder a mercados por el bajo volumen de producción, mala colocación de sus productos y poca atención al cliente; atención a mercados residuales y deprimidos; venta de satisfactores básicos en mercados altamente competidos; baja capacidad de compra de sus clientes.

7.- En cuanto al entorno: las micro y pequeñas empresas, conforman un sector heterogéneo que vive una desarticulación intra e intersectorial con diferentes niveles de calidad, deficiencias de infraestructura e inestabilidad de los mercados, como cualquier empresa; nacen como producto del desempleo,

no se asocian como empresa integradora, desconocen las cuestiones de ecología y no tienen representatividad gremial.

Con el conocimiento de estas características generales de las MPyME, y tomando como referencia a Maza y Páez²² en una investigación publicada por IPE²³, Coparmex²⁴ y Fundes²⁵, sobre la base de las causas de mortalidad de las MPYME²⁶; las estructurales y las del entorno se abordara la nueva investigación, pero orientada a buscar la visión que tienen los microempresario de estas causas, buscando detectar cuales son las áreas de mayor problema y la manera de lograr despertar conciencia en los MPyME, para enfrentarlas.

2.3. Problemas estructurales

2.3.1. Fallas en dirección y administración

Esta es una de las fallas más importante en las empresas, ya que esto ocurre por falta de conocimientos de administración y finanzas (muchas de las veces los empresarios no saben leer un estado financiero, por lo cual no llevan a cabo dentro de sus empresas controles contables elementales) lo cual conlleva a un desorden en la información y una desorganización del empresario. La empresa se maneja de manera errática, sin que se realicen labores administrativas, que aunado a la falta de control de las operaciones de la empresa la lleva a hacer las cosas a un costo mas elevado, y a perder la visión de lo que les permite hacer el dinero.

²² Antonio Maza Pereda y Alejandra Páez Aragón. "causas de mortalidad de la micro y pequeña empresa", IPE, COPARMEZ y FUNDES, México, 1997.

Instituto de Proposiciones Estratégicas, A.C.

²³

²⁴ Confederación Patronal de la República Mexicana.

²⁵ Fundes es una institución del sector privado suizo, creada en 1986 con el objetivo de contribuir al progreso de América Latina, mediante acciones encaminadas a impulsar el fortalecimiento de las empresas.

²⁶ El estudio es muy limitado pues está orientado a las causas de mortalidad, y se basó en una exploración documental enriquecida con una encuesta reducida aplicada a 50 personas, gerentes de sucursal bancaria, funcionarios de cámaras empresariales e instituciones de apoyo a microempresas, ninguna de estas personas es microempresario.

Es frecuente encontrar que los empresarios no se dejan ayudar en estos aspectos, ya que no buscan asesoría debido a su mentalidad individualista y a su gran confianza en si mismos, lo cual los lleva a no creer en nadie y actuar mal en consecuencia.

El no tener un sistema administrativo eficiente provoca que los problemas que enfrentan este tipo de empresas no sean notorios y que por tanto no puedan ser atacados oportunamente, sino hasta que ya es demasiado tarde.

En primera instancia tenemos que el micro y pequeño empresario tiene una serie de objetivos y funciones que cumplir, que no las lleva a cabo, no las sabe y por lo tanto es incapaz de ponerlas en practica y darle una mejor rumbo a su negocio.

El microempresario

Es quien pone en movimiento, capitales, trabajo y dirección; les da el dinamismo que permite encausar las diversas actividades para la consecución del fin propuesto.

El empresario debe estar dotado de cualidades especiales para descubrir dónde está la ganancia, dónde están las oportunidades de inversión, e ir a buscarlas a fin de cumplir la tarea que tiene con la sociedad: organizadamente.

2.3.2. Responsabilidades sociales del empresario

Su responsabilidad lo lleva a buscar siempre un mayor retorno sobre la inversión e incluso forma una fuente de trabajo.

El empresario tiene una gran responsabilidad no sólo desde el punto de vista del desarrollo técnico, sino también integral: Obreros, empleados, directivos, etc.

Otra responsabilidad para con los consumidores. Los productos y servicios de la empresa tienen que ser cada vez de mejor calidad y con su respectivo costo para su adquisición. Y por último el empresario debe pensar con detenimiento en los valores, las convicciones, los compromisos de su empresa.

2.3.3. Estructura y organización de la empresa.

La falta de una estructura administrativa en muchas de las MPyME, las lleva a operar en completa desorganización, por lo cual es necesario que cada una de ellas tenga presente la importancia de contar con una estructura administrativa.

La estructura administrativa es el arreglo o disposición de las diversas partes de un todo, o sea, de la empresa. En ellas se denota el nivel jerárquico de cada puesto que esta integrado en ella. También determina los niveles y unidades dependientes y sujetos a obligaciones de autoridad- responsabilidad.

La autoridad se encuentra en una sola persona, como ocurre en las micro y pequeñas empresas, en la que el propietario, gerente o director, es quien toma todas las funciones y responsabilidades del mando.

La forma más sencilla de representar esta estructura es el organigrama, en donde se definen las funciones, lo cual en las microempresas no existe, ya que los dueños realizan las funciones de forma empírica, sin saber lo mas

elemental de la administración o cómo, pero utilizan su sentido común, además de que copian el modelo con el que operan todos los competidores de la rama en que se desenvuelven. Así funcionan muchos negocios pequeños como una ferretería, una papelería, una farmacia, una fonda, incluso la comercialización familiar de tamales y otros productos.

Es a medida que las empresas crecen que empiezan a formalizarse y a tener estructuras mejor cimentadas, por lo que la división formal del trabajo se hace con base a:

- Reagrupar todas las actividades comunes y pertinentes a determinadas funciones u operaciones, en grandes bloques o unidades similares.

2.3.4. La falta de un proceso administrativo que guíe a las MPyMES en su organización

Dentro de una empresa, la administración consiste en todas las actividades que se emprenden para coordinar el esfuerzo de un grupo, es decir, la manera en la cual se tratan de alcanzar las metas u objetivos con la ayuda de las personas y de las cosas, mediante el desempeño de ciertas labores esenciales, como lo son el proceso administrativo.²⁷

La administración de una empresa implica la coordinación e integración de todos los recursos para lograr los objetivos propuestos, y su estudio se fundamenta en las funciones básicas que desempeña un administrador:

Para que se pueda entender mejor la administración, es necesario que el pequeño empresario conozca los cuatro puntos principales de la labor de un administrador. Estos son.

- Planeación.
- Organización

²⁷ El proceso administrativo, por referirse a la actuación de la vida social, es de suyo único, forma un continuo inseparable en el que cada parte, cada acto, cada etapa tiene que estar unida con las demás Agustín Reyes Ponce.

- Dirección
- Control

Planeación:

La planeación implica que el pequeño empresario debe planear sus objetivos con orden y sentido común. Se basa primordialmente en un plan o método, y no en una corazonada. Planear hoy lo que se tiene que haber mañana.

Al planear definimos de antemano:

¿Qué hacer?

¿Cómo hacerlo?

¿Cuándo hacerlo?

¿Quién lo va a hacer?

¿Con qué recursos se cuenta para ello?

¿Dónde lo hace?

La planeación se basa en la fijación de un estado futuro deseable y cuenta con la influencia del medio ambiente y con la actuación de un grupo de personas que pueden contribuir a alcanzar ese estado.

Organización.

En este punto, el pequeño empresario debe coordinar a las personas y a las cosas de su empresa, en busca de un objetivo común, lo cual implica la asignación organizada de funciones a cada persona y las relaciones entre ellas.

Para alcanzar los objetivos empresariales se debe crear y desarrollar una estructura formal que facilite la coordinación e integración entre los recursos de la empresa; se deben establecer las condiciones adecuadas para facilitar a las personas la realización de su trabajo.

La organización facilita la complementariedad a través de la integración de habilidades, para así poder lograr parte de un grupo de objetivos que individualmente no se podrían conseguir.

El proceso de organización tiene como punto de partida el análisis de tres elementos básicos:

- La clase de trabajo o actividad a desarrollar.
- El personal requerido para realizar ese trabajo.
- Los elementos físicos o materiales que se necesitan.

Dirección

La dirección describe como el pequeño empresario debe dirigir a sus empleados e influir sobre ellos, de tal manera que éstos contribuyan al logro de los objetivos establecidos.

Esta función está relacionada con la forma en que los objetivos de la empresa van a ser alcanzados mediante la ejecución de actividades por parte de personal que la integra.

El éxito en la dirección también está determinado por la capacidad del empresario para orientar, guiar, aconsejar y motivar a sus empleados a cumplir con las respectivas funciones asignadas de la manera más eficiente.

Control

Controlar significa supervisar el trabajo de otros y los resultados obtenidos, para asegurar que se alcancen las metas tal como fueron planeadas

Busca asegurar que las actividades desarrolladas en la empresa estén de acuerdo con los planes trazados, que los resultados que se vayan obteniendo estén de acuerdo con los proyectados, y que, en caso de presentarse desviaciones, se puedan adoptar oportunamente las acciones correctivas que sean pertinentes.

2.3.5. Importancia del control administrativo

Toda organización es perfectible es decir siempre puede mejorar determinadas áreas para lograr los objetivos fijados por la administración. Si se acepta que todo es perfectible y que toda organización debe estar dispuesta a encontrar sus fallas y corregirlas, resulta obvia la importancia que tiene un control administrativo. Ese control solo es posible si se cuenta con un sistema de información que sirva como punto de referencia para cuantificar las fallas y los aciertos, lo cual traerá como consecuencia el incremento del valor de la empresa.

Errónea la idea, muy arraigada en algunas organizaciones, de que un sistema de control administrativo solo es útil para diagnosticar fallas, también muestra los aciertos de la administrativo, con el fin de que se capitalicen en planes futuros. Resulta vital conocer las fallas y los aciertos para lograr una superación constante. Se alcanzara esta superación en la medida en que se posea un sistema de información que permita ejercer un buen control administrativo.

2.4. Ausencia de un sistema administrativo y contable

2.4.1. Las MPyMES como un sistema

Al referirnos a una empresa u organización se viene a la mente en unas personas que están trabajando en distintas áreas pero con un fin determinado, lo cual hace recordar y contemplar la organización como una serie de partes interrelacionadas e independientes, que trabajan y funcionan en un todo unificado; hay que tener en cuenta que la sociedad es un sistema dinámico que interactúa y responde a los factores que la afecta lo mismo ocurre con la empresa.

La empresa es un conjunto de muchos sistemas que sistemáticamente se fusionan para hacer que esta funcione debidamente; existen diversos conceptos de empresa pero hay una que me llama la atención "una empresa es un gran núcleo en el cual actúan factores no individuales sino globales

2.4.2. Sistemas administrativos

El éxito de una organización depende de una administración eficaz. A medida que una organización crece, se requiere que se le proporcione a su administración teóricas y conceptos que cubran o satisfagan las necesidades propias que surgen de ese desarrollo.

“La Administración es un proceso muy particular, consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados, con el uso de seres humanos y otros recursos”.

De esta manera encontramos que en las micro y pequeñas empresas, carecen de estos aspectos básicos, pero lo mas primordial es la falta de un sistema contable que garantice el efectivo manejo se sus recursos y una mejor toma de decisiones

.2.4.3. Concepto de un sistema de contable

Un Sistema de contabilidad es una estructura organizada mediante la cual se recogen las informaciones de una empresa como resultado de sus operaciones, valiéndose de recursos como formularios, reportes, libros etc. y que presentados a la gerencia le permitirán a la misma tomar decisiones financieras.

Un sistema de contabilidad es un conjunto de normas, pautas, procedimientos etc; para controlar las operaciones y suministrar información financiera de una empresa, por medio de la organización, clasificación y cuantificación de las informaciones administrativas y financieras que se nos suministre.

Para que un sistema de contabilidad funcione eficientemente es preciso que su estructura-configuración cumpla con los objetivos trazados. Esta red de procedimientos debe estar tan íntimamente ligada que integre de tal manera el

esquema general de la empresa que pueda ser posible realizar cualquier actividad importante de la misma.

2.4.4. Conceptos básicos de contabilidad que debe manejar el micro y pequeño empresario:

La palabra contabilidad proviene del verbo latino "coputare", el cual significa contar, tanto en el sentido de comparar magnitudes con la unidad de medida, o sea "sacar cuentas", como en el sentido de "relatar", o "hacer historia". "La contabilidad es el arte de registrar, clasificar y resumir en forma significativa y en términos de dinero, las operaciones y los hechos que son cuando menos de carácter financiero, así como el de interpretar sus resultados" **(Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados)** "La contabilidad es el sistema que mide las actividades del negocio, procesa esa información convirtiéndola en informes y comunica estos hallazgos a los encargados de tomar las decisiones

La información contable pues es básica para la toma de decisiones de los propietarios y directivos de las entidades, además de otros usuarios, lo que determina que la información sea de uso general.

La contabilidad tiene diversas funciones, pero su principal objetivo es suministrar, cuando sea requerida o en fechas determinadas, información razonada, con base a registros técnicos, de las operaciones realizadas por un ente público o privado

Contabilidad comercial

Es aquella que se dedica a la compra y venta de mercadería y se encarga de registrar todas las operaciones mercantiles.

Contabilidad de costos

Es aquella que tiene aplicación en el sector industrial, de servicios y registra de manera técnica los procedimientos y operaciones que determinan el costo de los productos terminados.

Contabilidad de servicios

Son todas aquellas que presentan servicio como transporte, salud, educación, profesionales, etc.

La Contabilidad de Costos:

Es un sistema de información que clasifica, acumula, controla y asigna los costos para determinar los costos de actividades, procesos y productos y con ello facilitar la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo. Los informes de costos son muy útiles también para la planeación y selección de alternativas ante una situación dada.

La contabilidad Administrativa:

Es la manera más directa a una información preparada y presentada para ser utilizada por las personas que internamente en la entidad, día a día, deben tomar decisiones respecto a la administración de ésta (directores, gerentes, administradores, funcionarios, etc.). Esta contabilidad la llevan todas las empresas.

2.4.5. . Herramientas básicas que pueden utilizar el micro y pequeño empresario para llevar sus registros contables

El diario. Es un libro de registro cronológico de todas las transacciones que se realizan en la empresa, el cual proporciona:

- ❖ Un registro completo de las operaciones financieras.
- ❖ Un análisis de la operación en términos de su efecto en el negocio.

Los mayores: Es un suplemento del diario y suministra una clasificación total de categorías de diarios similares. Por ejemplo, existen distintas cuentas de

mayor para los asientos concernientes al efectivo, otras para las ventas, otras para las cuentas por cobrar, para inventarios, etc.

Estados financieros

Los dueños de la micro y pequeña empresa necesitan tener información financiera actualizada para tomar las decisiones correspondientes sobre sus futuras operaciones. La información financiera de un negocio se encuentra registrada en las cuentas del mayor. Sin embargo, las transacciones que ocurren durante el período fiscal alteran los saldos de estas cuentas. Los cambios deben reportarse periódicamente en los estados financieros.

Clases de estados financieros básicos

- **Balance General.**
- **2. Estado de Resultado u Operaciones**
- **3. Estado de Flujos**

Balance General.

Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa.

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

La fórmula original del balance general es:

$$\mathbf{Activos=pasivos +capital contable}$$

Estado de resultados

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General.

Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos de las entidades del Sector en un periodo determinado.

Estado de flujos de efectivo

Refleja el movimiento o circulación de cierta variable en el interior del sistema económico. Las variables de flujo, suponen la existencia de una corriente económica y se caracterizan por una dimensión temporal; se expresan de manera necesaria en cantidades medidas durante un periodo, como por ejemplo, el consumo, la inversión, la producción, las exportaciones, las importaciones, el ingreso nacional, etc. Los flujos se relacionan en forma íntima con los fondos, pues unos proceden de los otros

Aquél que en forma anticipada, muestra las salidas y entradas en efectivo que se darán en una empresa durante un periodo determinado. Tal periodo normalmente se divide en trimestres, meses o semanas, para detectar el monto y duración de los faltantes o sobrantes de efectivo.

Se entiende por EFE al estado financiero básico que muestra los cambios en la situación financiera a través del efectivo y equivalente de efectivo de la empresa de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), es decir, de conformidad con las Normas Internacionales de Contabilidad (NICs).

El EFE ofrece al empresario la posibilidad de conocer y resumir los resultados de las actividades financieras de la empresa en un período determinado y poder inferir las razones de los cambios en su situación financiera, constituyendo una importante ayuda en la administración del efectivo, el control del capital y en la utilización eficiente de los recursos en el futuro.

Flujo de efectivo

Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos, así como; la disponibilidad de fondos a una fecha determinada. Además del movimiento de dinero dentro de un mercado o una economía en su conjunto.

.Análisis e interpretación de los estados financieros

Este punto es primordial y debe ser comprendido por lo micro y pequeños empresario ya que en base al análisis de sus estados financieros podrán tomar gran parte de las decisiones, para tomar medidas correctivas en áreas en que se detecten anomalías.

Es un estudio de las relaciones que existen entre diversos rubros (renglones) o cuentas de los estados financieros de una empresa así como la evolución económica de la misma para conocer si es satisfactorio o no. Para llevar a cabo este análisis e interpretación se utilizan técnicas o razones financieras las cuales nos van a servir para medir dichas relaciones de las cuentas de los estados financieros correspondientes a un solo ejercicio, así como los cambios que se han presentado durante varios ejercicios.

Objetivo

Es la obtención de elementos de juicio para evaluar la situación financiera y los resultados de operación de una empresa, así como su evolución a través del tiempo y las tendencias que revelan.

2.5. Control de costos

El control de costos es un factor crítico para la supervivencia de la empresa, ya que el hecho de no tener un control de sus recursos, es como ir a la deriva; ya que no se puede precisar con claridad si la empresa esta obteniendo una rentabilidad adecuada en toda su línea de productos o servicios. Aquí es necesario establecer un uso de la contabilidad administrativa como medio de llevar un mejor control de costos dentro de las micro y pequeñas empresas.

2.5.1. Contabilidad de costos

Es aquella que tiene aplicación en el sector industrial, de servicios y de extracción mineral registra de manera técnica los procedimientos y operaciones que determinan el costo de los productos terminados.

2.6. Falta de mercadotecnia en las MPyMES

La falta de mercadotecnia en la micro y pequeñas empresas se ve reflejada en las deficiencias para ubicar nuevos mercados de sus productos o servicios, y para adaptarse a los cambios en el mercado, aunado a que muchas de las veces los micro empresarios no tienen idea de lo que es la mercadotecnia y los beneficios que obtendrían de ella al aplicar lo básico en sus negocios, ya que la mayoría de las veces esperan que la clientela en forma espontánea se acerque a de mandar sus productos.

2.6.1. Mercadotecnia para MPyMES

Marketing, sencillamente, es el sentido común aplicado a los negocios bajo técnicas e instrumentos teóricos-prácticos.

La propia palabra inglesa "marketing" asusta a las pequeñas y medianas empresas, que consideran tal instrumento es propio de las grandes empresas y multinacionales.

El término más ad-hoc es "comercialización", que probablemente hubiera necesita menos explicaciones en cuanto a su significado global y encaja más fácilmente en la mentalidad de la pequeña y mediana empresa.

Una definición de marketing más técnica es la ofrecida por la Asociación Americana de Marketing (AMA): actividad empresarial dirigida a estudiar las necesidades de un mercado individuos, empresas e instituciones, para producir, promover y distribuir los bienes y servicios que satisfagan a dicho mercado, con el objetivo de hacer más rentable a la empresa, a través de ventas con beneficios. Según esta definición lo difícil para una pequeña empresa en un mercado tan competitivo como el actual es vender con beneficios, para contrarrestar esta dificultad hoy y cada vez más, muchas PyMES empiezan a utilizar en su gestión comercial las diferentes técnicas que el marketing pone a su disposición.

2.6.2. La finalidad del marketing

El fin principal del marketing está en satisfacer las necesidades y deseos de los clientes, para lo cual primeramente habrá que descubrir esas necesidades y deseos del mercado. ¿Cómo hacerlo?: buscando información, solicitar la opinión de nuestros clientes/consumidores, analizando lo que hace y cómo lo hace la competencia, etc., es decir, haciendo pequeñas investigaciones comerciales que estén al alcance de cualquier empresa, independientemente de su tamaño.

Ahora bien, para que la comercialización se lleve a buen fin es preciso que "todos" los integrantes de la empresa botones, dependientes, telefonista, secretaria, personal de atención del cliente, personal de producción, administrativos, directivos y empresario tengan aceptada y adquirida la mentalidad de marketing, es decir, hay que servir y estar a disposición del mercado. Si no se parte bajo esta premisa, difícilmente la empresa podrá estar en el mercado y practicar el marketing.

Pero, ¿cómo conseguir mentalizar al capital humano de la empresa? Mediante la concienciación de que lo más importante es el cliente/consumidor, y que sobre él debe girar toda la empresa. Ciertamente es que esto no se consigue de la noche a la mañana, se necesita un tiempo para formar e inculcar a las personas en las premisas por las que hoy se mueve el mercado y en los axiomas de la competitividad: servicios, relación precio-calidad, atención al cliente, fidelidad, calidad, etc. También para conseguir nuestro objetivo se necesita motivar al capital humano de la empresa, dejándole "hacer que haga" y que se sienta integrado en la empresa y vean la empresa como un lugar de "trabajo en equipo" con un fin: satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

El marketing trata de que la empresa tenga lo que el cliente quiere, es decir, no comercializar lo que se fabrica, sino fabricar lo que se vende (Peter Drucker). Según esto, en el marketing se establece una relación de doble sentido: Información de las necesidades de su empresa vs. Cliente/consumidor.

2.7. Falta de e mentalidad empresarial

Algunos empresarios, sobre todo aquellos que tienen un enfoque de subsistencia en su actividad empresarial, operan con una mentalidad que no busca el desarrollo de la empresa sino exclusivamente la supervivencia a corto plazo.

Por otro lado, en un sector de los microempresarios, la mentalidad es la de esperar del gobierno las soluciones a sus problemas y no tomar la responsabilidad de su propio desarrollo. Esta mentalidad ocasionalmente ha estado presente en el discurso político de los organismos representantes del sector privado. Así el paralizarse por esperar a que el gobierno lo apoye, no es un factor determinante de la muerte de las empresas, pero si es un factor que agrava su situación.

De esta manera tenemos que considerar que los empresarios de la micro y pequeña empresa deben cumplir con una serie de características durante diferentes etapas de su ciclo de vida como empresarios y que tienen que cumplir para poder ser la punta de lanza, para el mantenimiento y crecimiento de las MPyMES en un entorno que se muestra cada vez mas complejo; estas características son:

Idear: Tener la capacidad de crear en su mente un producto o servicio susceptible de ser llevado a la práctica.

Planear: Investigar, estudiar y diseñar todos los componentes de la empresa.

Establecer: Construir y aplicar tangiblemente lo planeado sobre la empresa.

Arrancar: Dar inicio formal a las actividades y operaciones de la empresa.

Dar seguimiento; Reaccionar a las dinámicas cotidianas de la operaciones de la empresa así como vivir los ajustes a los planes originales a consecuencia de lo perfectible de ellos.

Operar de forma sostenible: Mantener las actividades y operaciones cotidianas de la empresa durante un periodo prolongado de tiempo.

Lograr una buena rentabilidad: Calcular y hacer generar recurrentemente a la empresa utilidades netas superiores a las esperadas, en proporción a la inversión.

Ser empresario de oficio: Ser capaz de desarrollar más de una empresa formal y rentable durante un programa prolongado de tiempo.

Un individuo que es capaz de avanzar por cada una de estas etapas se puede catalogar como un empresario con mentalidad emprendedora, ya que cualquier falta de travesía por alguna de ellas implica un esfuerzo trunco y/o ciclado, que no provoca beneficios armónicos sostenibles entre todos los elementos que integran la empresa: empleados, la comunidad, los clientes, los proveedores y sus propietarios.

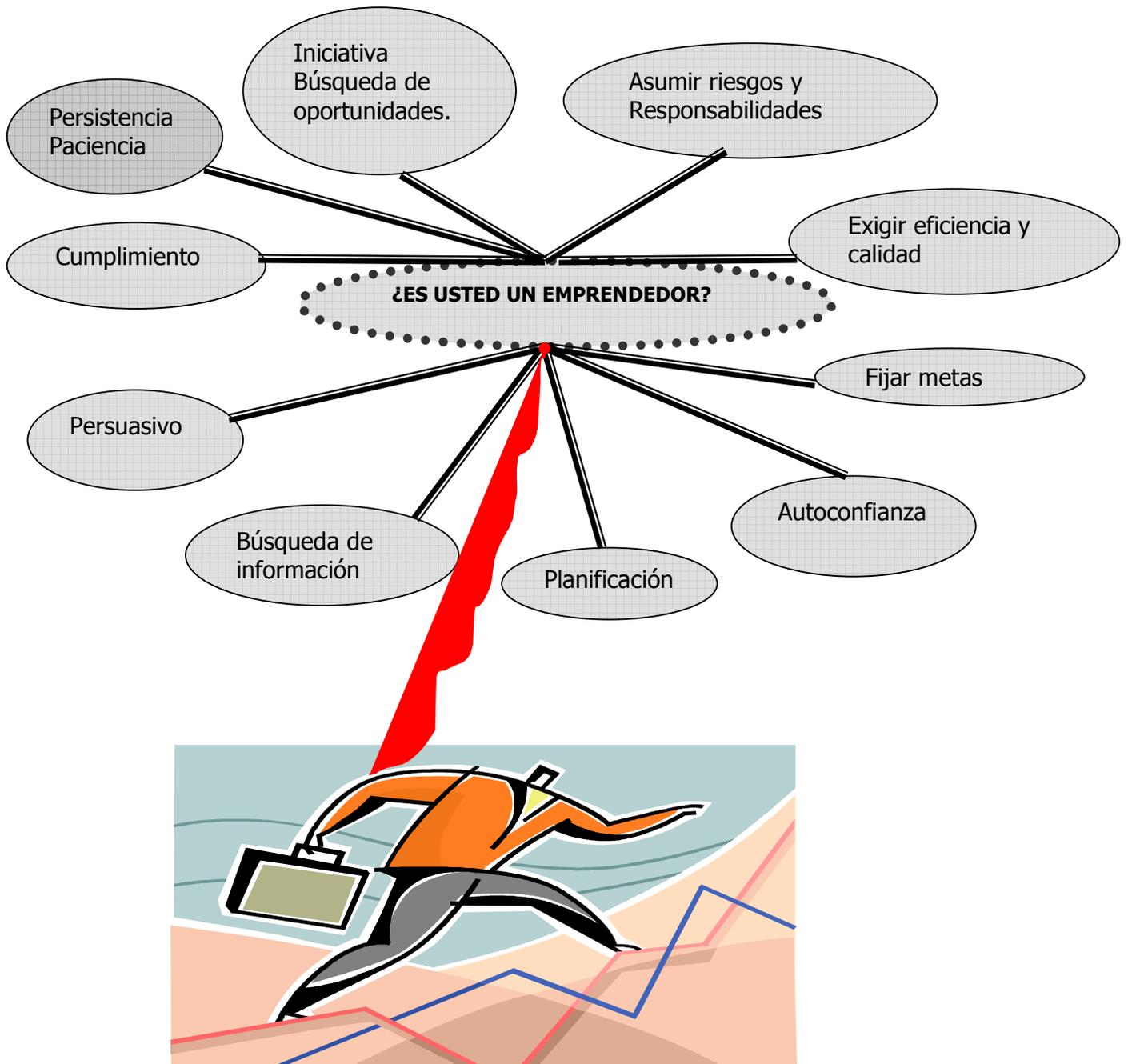
Así el cumplir con estas características hace catalogar a los microempresario como “emprendedores avanzados”

Para el logro de esto el microempresario tiene que recurrir no solo al ingenio y habilidad, sino también al uso de diversas herramientas para el logro de sus objetivos; estas son:

- ❖ Información
- ❖ Capacitación
- ❖ Consultoría
- ❖ Financiamiento
- ❖ Infraestructura²⁸

²⁸ Lic. Norberto C. Gonzalez Mireles. Presidente del Consejo Para La Formación Empresarial de México A:C:

En la siguiente ilustración se representan las características que deben asumir los microempresarios para ser calificados como “emprendedores avanzados”.



2.8 Problemas del entorno

2.8.1. Medio ambiente general.

¿Cómo afecta el medio ambiente a la micro y pequeña empresa?

Lo que se encuentra fuera de una empresa se conoce como ambiente, como por ejemplo, la economía, las actitudes cambiantes de la clientela, los costos de la inflación, de la energía, los materiales, y la mano de obra. Todos estos factores afectan y son afectados por la empresa y su administración. Otro ejemplo sería el de un pequeño empresario que emprende un negocio en una ciudad diferente a la que radica. Ello afecta a la administración de su empresa, porque el ambiente en el que va a operar no es el mismo.

En él se presentan continuos cambios y es el mismo para todas las empresas. Los principales factores que la componen pueden agruparse como:

Los factores externos son:

2.8.2. Factores sociales

Este abarca el estado social general otorgado a las personas de la empresa, lo que es aceptable respecto a los logros personales en la cultura, la opinión común con respecto a la riqueza, y el grado de riesgos que se corren y que reciben aprobación.

Son los que influyen en mayor grado sobre la empresa y representan el ambiente en el que está.

El medio ambiente social influye de manera fundamental en la empresa ya que:

- El grado de aceptación o rechazo de sus productos depende de la imagen que tenga la empresa.

- Los constantes cambios en las costumbres y hábitos de la comunidad influyen en la empresa por que les toca variar sus productos.

La empresa también influye en el medio social ya que garantizando unas condiciones óptimas a sus trabajadores y creando empleos origina un grado de aceptación en la comunidad. Entre las variables sociales que repercuten en las actividades de la empresa están:

- I. Tradiciones culturales, regionales ó nacionales.
- II. Nivel educativo y de formación profesional.
- III. Importancia dada a la familia en el medio local o nacional.
- IV. Homogeneidad o heterogeneidad de las estructuras étnicas y lingüísticas.

2.8.3 Factores tecnológicos

Este se refiere a las formas para transformar los recursos en productos o servicios, incluye el descubrimiento y uso de nuevos materiales, nuevos métodos y nuevas maquinas. Por ejemplo, el continuo avance tecnológico trajo consigo el surgimiento de las computadoras.

Los aspectos tecnológicos constituyen uno de los factores ambientales que producen mayor impacto sobre las actividades organizacionales y administrativas de la empresa.

La tecnología está constituida por el conjunto de los conocimientos acumulados con respecto a cómo hacer o producir determinadas cosas para alcanzar los objetivos; en ella se incluyen los inventos, técnicas, métodos y procesos de trabajo.

Si una empresa quiere sobrevivir y crecer en un medio en el cual se presentan continuos cambios tecnológicos, debe incorporar y desarrollar tecnologías que mejoren sus métodos y procesos de producción, comercialización y administración; una empresa es competitiva en un sistema de libre competencia en un sistema de libre competencia, en la medida en que

se incorporen nuevos avances tecnológicos para garantizar su eficacia y aumentar su eficiencia operacional.

En un país como México, con poco desarrollo tecnológico, una empresa que genere o que incorpore estará en condiciones ventajosas para competir y tener influencias sobre las personas, y además del medio ambiente.

Para la adquisición de nuevos equipos, la empresa tanto grande como pequeña deberá tener una alta variedad de productos, actividades y empleados disponibles para aprovechar al máximo toda la capacidad de producción de los nuevos equipos.

2.8.4 *La influencia del mercado*

El tamaño del mercado para un producto determinado influye directamente en el tipo de equipos y de tecnología que puede ser empleada por la empresa.

Se debe evaluar el tipo de demanda que tenga los productos, los competidores, etc., para así establecer si se justifica la incorporación de nueva tecnología

2.8.5. Factores económicos

Estos incluyen al sistema económico básico en donde la empresa privada o pública se desarrolla. Por ejemplo, la empresa debe realizar un estudio de inflación, de manera anticipada.

La influencia del medio económico sobre la empresa esta determinada por el volumen de operaciones, el nivel de precios, los rendimientos esperados, la facilidad de obtención de recursos, los recursos, los mecanismos del mercado, etc.

La empresa también puede influir sobre este medio, al fijar o cambiar los precios y condiciones de pago y al efectuar modificaciones en los productos o servicios y en el volumen producido.

Las empresas contribuyen favorablemente al mejorar la economía del país, al generar fuentes de empleo y de riqueza nacional.

En general, cuando las condiciones económicas imperantes en el medio son buenas, se facilitan la ejecución de las actividades de las empresas, pero cuando son malas se afectan negativamente sus operaciones.

Del medio económico resaltamos los siguientes factores:

2.8.6. Nivel general de la actividad económica

El nivel de desarrollo del país o de la región influye de manera fundamental en las actividades de la empresa, porque si el nivel es bajo limita el volumen de producción, si es alto facilita el crecimiento de las operaciones de la empresa.

También el grado de desarrollo en las comunicaciones, servicios y medios de distribución; influye en las actividades empresariales ya que si es bajo aumenta los costos e interfiere en sus operaciones.

2.8.7. Distribución de las riquezas

Si la distribución de las riquezas está en la mayor parte de la población, las empresas venden más fácil y en mayor cantidad.

En cambio, si las riquezas están en la menor parte de la población, se reduce el mercado y se adquieren pocos y esenciales productos.

2.8.9. Impuestos

Los impuestos tienen gran influencia en las decisiones que toma la empresa. Los impuestos sobre utilidades, hace que se gaste en actividades sociales, culturales, deportivas, de capacitación y otras no grabadas.

Los impuestos sobre ventas aumentan el precio de los productos y por ende disminuyen el volumen de compra.

Y los impuestos sobre salarios, más que todos los niveles superiores hacen que se den prestaciones elevadas en vez de salarios elevados.

2.8.10. Disponibilidad de capital o de dinero

Para efectuar sus operaciones normales o para ampliar las instituciones se necesita dinero o capital el cual debe ser solicitado en calidad de préstamos a instituciones financieras. Para esto se deben tener en cuenta las formas de pago para cubrir dichos préstamos y las posibilidades de la empresa para cumplir con esas obligaciones.

Este capital se invierte para ampliar instalaciones o para aumentar el volumen de sus operaciones. Se generan más empleos, mejores salarios y mayor actividad económica.

2.9. Factores económicos temporales o a corto plazo.

2.9.1. Tendencias inflacionarias

La inflación es el fenómeno económico que se presenta por un aumento general en los precios de los artículos.

Un aumento de los precios se asocia como generalmente, a un aumento del empleo. Cuando la inflación es ligera, las ruedas de la industria se engrasan bien y la producción se acerca a su plena capacidad.

Se considera en general que un aumento lento de los precios no afecta negativamente a la economía; pero si los aumentos de precios en los artículos dan como resultado una inflamación galopante; con esto se desorganiza la producción y se afecta el orden social.

2.9.2. Tasas de interés

Las tasas de interés marcan la posibilidad de acceso a créditos por parte de la empresa. Si los intereses son altos se verá su reducción en los precios de los productos. Si la empresa da créditos a usuarios, es favorable el aumento de las tasas.

2.10. Financiamiento

Los problemas financieros son el aspecto más visible de los problemas de la empresa, aunque no siempre la causa de fondo de su muerte, ya que enfrentando el mismo entorno financiero, hay micro empresas que prosperan y otras que se deterioran.

En México y en muchos países latinoamericanos se vive desde hace tiempo una “gran sequía” de créditos que se destinan a las MPyMES, esta situación persiste a pesar de los programas establecidos por el gobierno, donde se pretende poner al alcance de estas empresas financiamientos por medio de la banca privada u de Desarrollo. Pero, ¿por qué si existen los programas, no me conceden el financiamiento que necesito? Esto es lo que con frecuencia se preguntan los micro y pequeños empresarios.

Existen causas por ambas partes, las PYMES y el Gobierno e Instituciones de crédito, entre las que encontramos:

PYMES

Causas	Origen	Posible solución
Información financiera incompleta o poco confiable	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento del dueño sobre la utilidad de la contabilidad. Poca experiencia en la contabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación efectiva sobre la utilidad de la contabilidad, financiera, fiscal y administrativa.
Falta de control administrativo	<ul style="list-style-type: none"> Creer por impulso No se cuenta con personal capacitado. Desconocimiento de técnicas administrativas. 	<ul style="list-style-type: none"> Planeación Implementar control interno. Capacitar al personal clave para que este a su vez sea capacitador de otros.
La operación depende de una sola persona (dueño)	<ul style="list-style-type: none"> Desconfianza en personal (sobre métodos, aptitudes, procesos, etc.) Desconocimiento de cómo administrar el crecimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Documentación de procesos y capacitación, auditorías de control. Asesoría externa especializada.
Fuertes desviaciones fiscales	<ul style="list-style-type: none"> Renuencia a hacer de Hacienda un socio más, debido a experiencias históricas. Falta de planeación fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> Apoyo de especialistas externos en aspectos fiscales y administrativos. Aprovechar todo tipo de incentivos ofrecidos por Hacienda para regularizar la relación.
Carencia de planes sobre el futuro	<ul style="list-style-type: none"> Dueños absorbidos en la operación diaria. Negación a delegar Carencia de información confiable para establecer objetivos. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitar al personal Establecer controles adecuados Diseñar sistemas de información caseros Elaborar planeación estratégica y financiera. Ante nuevos proyectos, crear plan de negocios.
Dueño de la empresa en lista negra de Buró de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> Generalmente por no pagar algún servicio: Internet, computadoras etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Negociación contundente; mostrar planes de negocio, escenarios financieros, expresar voluntad de pagar, solicitar reestructuración de deuda, etc.

GOBIERNO E INSTITUCIONES FINANCIERAS

Burocracia	<ul style="list-style-type: none"> Diseño de procesos; exceso de requisitos, falta de flexibilidad, corrupción del personal, falta de retroalimentación al empresario, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Rediseño de procesos eliminando requisitos e informando al empresario como puede ser sujeto de crédito en caso de haber sido rechazado. Flexibilidad.²⁹
-------------------	--	---

²⁹ www.hobetus.com. Por: Juan Antonio Rodríguez, MBA y CP Socio de Hobetus Accesoría Causas de rechazo de financiamiento a PYMES.

Es muy cierto que el gobierno debe mejorar sus procesos de concesión de créditos, pero también es recomendable que el empresario se profesionalice más en su negocio y no sólo lo vea como una inversión para exprimir todo lo que se pueda.

Cuando un emprendedor inicia una empresa con capital propio, casi nunca piensa que algún día podría requerir de un préstamo para crecer y aprovechar otras oportunidades de negocio, por esto nunca se plantea tener una administración de calidad. Por lo tanto, al presentarse el momento le cuesta mucho “formalizar” su administración, pero llega a la conclusión de que es necesario.

Una empresa desde que inicia puede basar su crecimiento en la planeación, contando con información confiable, control de recursos humanos, materiales y económicos y sin dudar será sujeto de préstamos y lograr perdurar

2.10.1. ¿En realidad necesitas fondos?

Cuando una compañía no sabe administrar sus recursos, frecuentemente registra faltantes y entonces debe solicitar financiamiento, es por eso que en los últimos cuatro años las MPyMES se han visto obligadas a conseguir recursos a través de proveedores y agiotistas, ante la falta de crédito de la banca de Desarrollo y comercial. Esto ha llevado a que una extensa mayoría de MPyMES se vean acosadas por sus acreedores, y ante su inexperiencia en las áreas financieras y administrativas, se ven obligadas a cerrar sus puertas definitivamente.

El micro y pequeño empresario debe preguntarse y estar convencido de que si lo que necesita es financiamiento ó solo resolver solo sus problemas de administración.

2.11. Escasez de crédito

Este factor aunado al alto costo de los préstamos, ya que el dinero más caro es el que no hay, la escasez de crédito lleva al microempresario a caer en manos de agiotistas, una vez que ha agotado sus recursos personales y a los que puede tener acceso a través de parientes y amigos. En este punto se puede agregar otro factor, la resistencia de la clientela a dar anticipos, fuente tradicional de crédito en algunos ramos.

En primer lugar tenemos el problema de que los bancos se resisten a operar los fondos de desarrollo, cuyo propósito es hacer más accesible el crédito. Donde la falta de un buen esquema de garantías de crédito hace aun mas complicado el problema. (NAFINZA esta buscando resolverlo haciendo participar en este campo a compañías afianzadoras). Las tarjetas de crédito empresariales, las uniones de crédito y las entidades de fomento son otros pasos que se han dado para entender el problema.

Por otro lado tenemos a las empresas mayores, las cuales tienen una ventaja adicional, la de poder aumentar su disponibilidad de dinero a bajo costo mediante la emisión de acciones en la bolsa, mecanismo al que difícilmente tendría acceso la micro o pequeña empresa.

2.11.1 Crédito un recurso escaso para las MPyMES

Una de las consecuencias directas que las empresas están afrontando, como resultado de las turbulencias económicas es la falta de crédito, escasez ésta, de un recurso muypreciado y necesario en la operativa diaria de las empresas, sobre todo en las MPyMES.

Dificultades más comunes para el financiamiento MicroPymes:

1. Desconfianza: en los microempresarios por todo lo que se retroalimenta negativa y regresivamente, siendo causa y efecto de elevados índices de mortandad de MPyMES.
2. Marcada incapacidad de gestión, administración, reconversión y reentrenamiento de no pocos MPyMES empresarios, mucho de los cuales deberían consultar este librito de maravillas... "Quién se ha llevado mi queso" .o cosa semejante! además de aprender a identificar y preparar un proyecto aceptable, destinado a lograr un objetivo específico en un periodo determinado de tiempo. y sobre todas las cosas, visualizar y tener clientes con problemas o necesidades no resueltas aún y a los que, su proyecto, con una estrategia adecuada puede brindar una solución satisfactoria, es decir un empresario, con anticipación, sorpresa y ductilidad e intuición del escenario en que le toca actuar y emprender.
3. Ausencia de políticas financieras razonables y de genuina promoción para el sector (las que existen, particularmente en el sector privado, son excesivamente costosas, burocráticas e ignorantes de los ciclos de producción y reproducción MPyMES) y en esa perspectiva, una notable desproporción entre tasas y capacidad de absorción en costos MPyMES, si atendemos a una persistente rentabilidad negativa, hija directa de la convertibilidad y madre de la evasión que viene a transfigurarse en la realidad de los hechos cotidianos como única rentabilidad o equilibrio posible...aunque reprochable por cierto.
4. La verdadera esclavitud de las garantías exigidas por la banca
5. Cierta informalidad del sector en lo previsión, laboral, o fiscal obstruyen normalmente el acceso al crédito formal, publico o privado.
6. El riesgo país, las inestabilidades políticas, económicas y financieras, crecientemente dependiente del factor externo y la falta de participación

de la banca que no quiere compartir riesgos, comprometerse e involucrarse en la suerte de los micro y pequeños empresarios

7. Por ultimo y convencidos de que no agotamos las dificultades posibles, insoportables burocracias y demoras para acreditar a micropymes sus créditos.

La esperanza emprendedora radica en que, el verdadero empresario espera y cree contra toda desesperanza y saben porqué: Porqué tiene olfato empresarial, aptitud y actitud emprendedora, fundamentalmente, confía en sí mismo, intuye su escenario, mira antes, diferente y desde otro ángulo
Al respecto algunas de las medidas anunciadas desde Economía, esas que intentan proteger y reactivar de alguna manera la industria nacional, apuntalan dichas esperanzas para las MPyMES sobrevivientes.

De todas maneras, será necesario superar el presente desafío socio-cultural, no sólo económico-financiero, generar nuevas culturas de esfuerzo y sacrificio, de sobriedad compartida, es decir, todo aquello que hace a: "condiciones dignas de crédito", tomando conciencia plena de que los clientes y los empleos vitalicios terminaron y que, serán los servicios más que la industria los que provean fuentes de ocupación y actividad.

Vale decir, todo esto debe plasmarse en una estrategia país que enmarque la problemática: "financiamiento pymes", que la resuelva sostenida y satisfactoriamente, y la ponga a prudente distancia y fuera del alcance del clientelismo o los meros discursos, para que nos devuelvan la fe en nuestro destino como Nación, porque la paz social está primero y aún tenemos derecho a la felicidad, al bienestar general y a un desarrollo sostenido para el cuál, el aporte MPyMES aún no ha sido reconocido, ya que, ni siquiera, con todo lo hecho, no ha alcanzado el financiamiento que se merece y que se ha ganado sobradamente.

2.11.1. Tasas elevadas de crédito

El impacto que este factor tiene sobre los costos de la empresa, no es fácil de medir para el microempresario, quien carece de un buen sistema de contabilidad de costos, por lo general. La confusión entre el costo nominal del crédito, y el impacto de los costos adicionales, incluyendo el costo oculto de reciprocidad que se exige al beneficiario por el préstamo, hace que sea difícil calcular si el préstamo es o no conveniente.

Las tasas de interés, influyen. En la tasa de crecimiento sostenible de las empresas. A mayores tasas de interés, menores tasas de crecimiento puede sostener una empresa; mientras que bajas tasas de interés mejoran las perspectivas de crecimiento de la empresa y hacen mayores las tasas de crecimiento sostenible que estas puedan tener.

CAPITULO III

3. Investigación

“Causas de mortalidad de la micro y pequeña empresa”

3.1. Objetivo

El objetivo de la presente investigación es identificar las principales problemáticas que enfrenta hoy en día la micro y pequeña empresa, que conducen al fracaso o muerte de las mismas. Se busca tener un punto de partida para analizar él porque de estas problemáticas e implementar las medidas necesarias para evitar y enfrentar su situación actual.

3.2. Problema de investigación

Se desconoce si las causas de mortalidad de las micro y pequeñas empresas, obedecen a causas estructurales o a causas de entorno en el que se encuentran inmersas.

3.3. Planteamiento de hipótesis de investigación

Ho: Las micro y pequeñas empresas en Ciudad Nezahualcoyotl fracasan por causas estructurales (internas).

Ho: Las micro y pequeñas empresas en Ciudad Nezahualcoyotl, fracasan por causas externas (entorno)

H1: Las micro y pequeñas empresas en Ciudad Nezahualcoyotl fracasan por una combinación de ambas causas

3.4. Justificación

La presente temática se elige ya que, uno de los principales motores de la economía de cualquier país son las MPyMES. Éstas son las encargadas de la generación de empleos. En el caso de México existe un sin número de micro y pequeñas empresas y un número muy reducido de medianas y grandes empresas.

El presente estudio tiene por objetivo dar a conocer cuáles son las causas por las que fracasan las MPyMES, partiendo del hecho de que los microempresarios existe un desconocimiento de la correcta gestión de sus empresas, aunado a factores externos a los cuales no tiene capacidad de enfrentar y los lleva a fracasar. Una de las problemáticas de la mayoría de los dueños de la microempresa es que no miran más allá que el vivir al día, este aspecto atrasa considerablemente las oportunidades para que la microempresa crezca y se desarrolle. También, es cierto que los microempresarios no están tan familiarizados con el modo de saber cuáles son algunos de los muchos mecanismos para dirigir, administrar y hacer crecer una empresa. Existe el hecho de que la mayoría de ellos son conservadores de acuerdo a su forma de haber concebido la misma.

Se plantea por un lado la gestión administrativa en el interior de la MPyME que al ser deficiente, incapacita al microempresario para hacer frente el entorno económico que lo rodea y al no poder responder a cambios bruscos que se dan en el mercado, no es capaz de obtener una ventaja competitiva frente a estos y por tanto al no poder llevar acabo una adecuada dirección de la MPyME, la lleva ala ruina.

Por otro lado ante la falta de empleo que existe. La concentración de las ganancias en las grandes empresas, debido a las condiciones macroeconómicas, ha llevado al desempleo masivo. En la actualidad la economía es incapaz de ofrecer empleo a la mayor parte de su población, generalmente la más joven.

El problema es que muchas de estas personas que engrosan las filas del desempleo, han acudido por necesidad, la mejor de las veces al subempleo, iniciando un negocio propio, sin tener conocimiento y orientación de la mejor manera de gestionar su MPyME.

Tal es el caso que han aumentado el número de trabajadores por cuenta propia a 375 mil 81 en el tercer año de la administración Foxista. En el trienio el índice porcentual de desempleo creció a 628 mil 467 personas. Otro punto importante es que según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sostiene que la desocupación juvenil en el México urbano se ubica en 3.58% contra una proporción de 8.4% de las personas de 12 a 19 años y de 6.9% del grupo de 20 a 42. Esto debido al bajo crecimiento y la falta de contacto entre los sectores educativo y empresarial-

Es en este sentido que la proliferación de microempresas promueve una salida para la crisis económica.

3.5. Metodología de la investigación

El método de muestreo seleccionado será no probabilística debido a la necesidad de contar con información de manera rápida y a bajo costo, dada la limitación de tiempo que se tiene para realizar la investigación y la falta de recursos para realizar la misma.

La técnica de recolección de datos utilizada será una técnica cualitativa basada en entrevistas aplicadas a 20 micro empresarios que presentan un perfil exitoso, ya que por medio de esta técnica se puede conocer el relato autobiográfico del empresario pasando por todo el recorrido de su vida como empresario, en este mismo contexto a través de la estancia en estas 20 microempresas, se utilizara la observación participante, que permitirá intercalarse más directamente con la forma de vida actual de los micro empresarios en su campo de acción.

3.6. Características de las MPyMES donde se desarrolló la investigación

La investigación de campo se realizó en 20 micro y pequeñas empresas de Ciudad Nezahualcoyotl³⁰, Estado de México³¹; específicamente comerciales; cuyo objetivo fundamental fue detectar, las principales deficiencias estructurales en su forma de administrar sus negocios y la manera en que perciben el ambiente que les rodea y por tanto, como enfrentan al mismo; buscando de manera directa que los microempresarios se logren auto diagnosticar, y que por tanto, tomen medidas correctivas en las principales deficiencias internas que tienen como empresa para que no sean una más en la lista de empresas que fracasan.

³⁰ Municipio del Estado de México, que actualmente cuenta con 85 colonias (Fuente Bando Municipal), Alrededor de 38 mil 950 personas del municipio se dedican a la actividad comercial y 30 mil 839 al sector servicios (Fuente Desarrollo Económico)

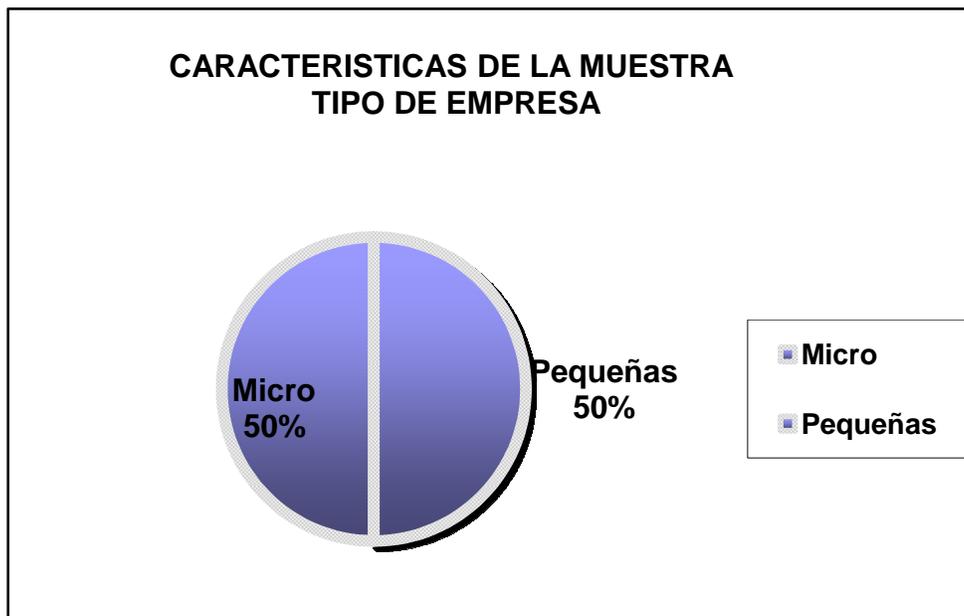
³¹ Actualmente cuenta con un total de 64 mil 674 empresas, de las cuales 3 mil 532 empresas están establecidas en CD Nezahualcoyotl (Fuente SIEM: Sistema de información empresarial Mexicana).

La investigación se realizó en microempresas del sector comercial, las cuales están inscritas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

3.7. Características de la muestra

La muestra a la que se le aplicaron las entrevistas corresponde a un grupo de 20 microempresarios y dado que el método de recolección de datos es cualitativo, los resultados que se obtendrán de la presente investigación son subjetivos y no se pretenderá tratarlos como si fuera una investigación basada en el método científico, es decir, no son datos representativos del universo, Esta información cualitativa marca tendencias, por tal motivo, se realizara un análisis interpretativo de las diferencias y semejanzas en las opiniones de cada uno de los entrevistados.

Por último, se recurrirá a parámetros externos referentes a investigaciones similares ya existentes con el fin de inferir elementos de interpretación relacionados con los hallazgos encontrados en la investigación.³²

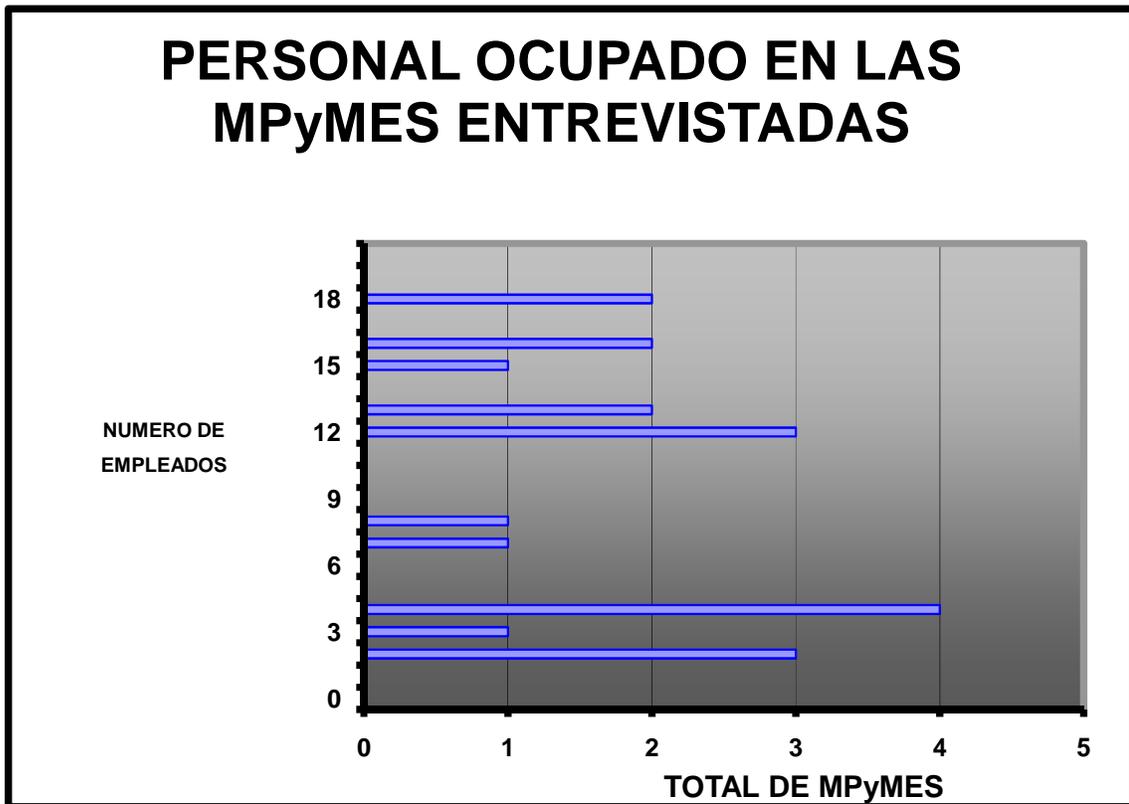


³²Los parámetros utilizados serán los resultados de las siguientes dos investigaciones: Ayuzabeth de la Rosa Alburquerque. "La micro, pequeña y mediana empresa en México sus saberes, mitos y problemática", Revista Iztapalapa, UAM-I, México, enero-junio del 2000 Antonio Maza Pereda y Alejandra Páez Aragón. "causas de mortalidad de la micro y pequeña empresa", IPE, COPARMEZ y FUNDES, México, 1997.

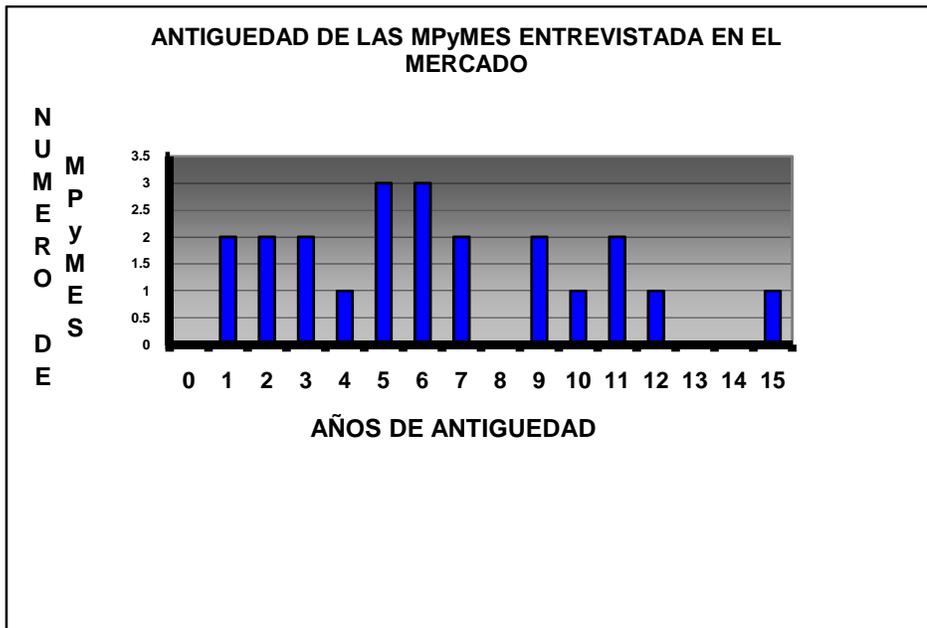
3.7.1. Personal ocupado en las microempresas entrevistadas

En la mayor parte de las Microempresas entrevistadas hay una tendencia a tener de uno a cuatro empleados, que en su mayoría forman parte de una familia; por lo cual podríamos catalogar a estas micro empresas como famiempresas donde el que lleva las riendas del negocio es el padre de familia generalmente ayudado por su esposa e hijos.

Mientras que en las pequeñas empresas entrevistadas si bien es el dueño quien lleva las riendas del negocio, además de participar los miembros de la familia cuentan en su mayor parte con empleados externos, en su mayoría el personal ocupado esta entre doce y dieciocho empleados. Resulta importante mencionar que el personal contratado recibe solo el sueldo mínimo y no tiene prestaciones sociales.



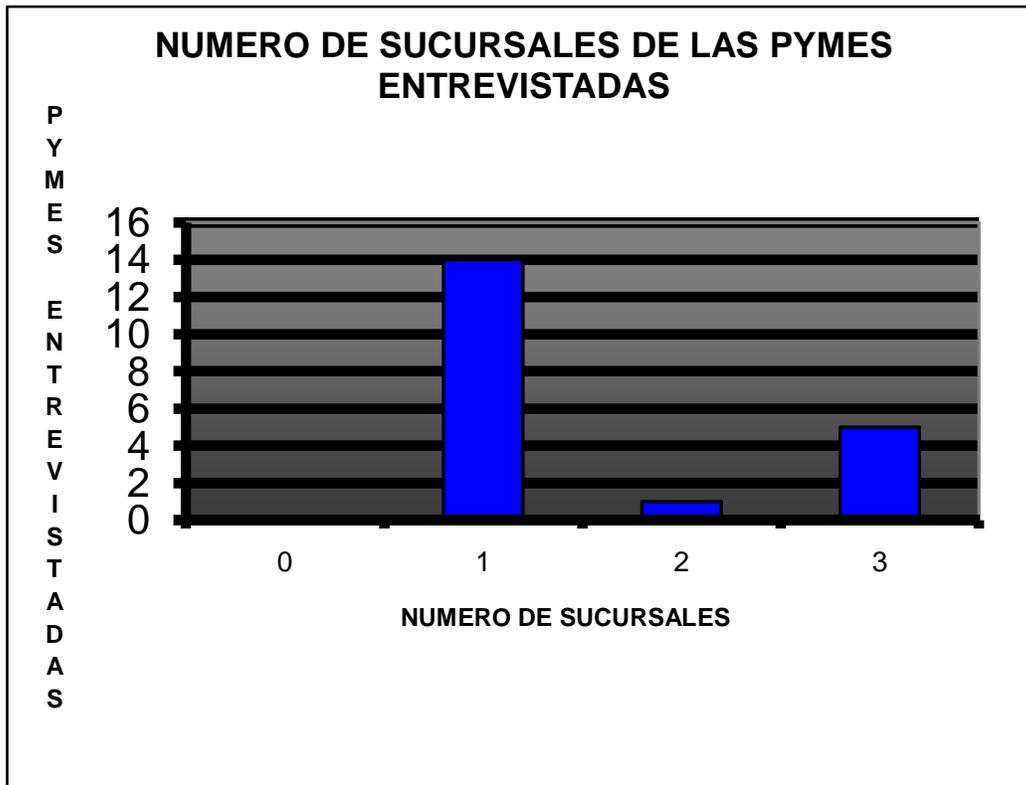
3.7.2. Antigüedad en el mercado



Las MPyMES entrevistadas tienen más de un año en el mercado, pudiendo ubicar a la mayor parte entre los dos y siete años, lo cual muestra que si bien con respecto a las unidades de negocio con que cuentan no han crecido; por lo menos se han logrado mantener en el mercado; donde en el caso de las Microempresas encontramos una tendencia de los propietarios por mantener su empresa mientras esta de las ganancias necesarias para satisfacer las necesidades básicas de su familia. Mientras que en las pequeñas empresas los propietarios no solo buscan mantenerse; sino buscar consolidarse como una mediana o grande empresa a futuro, es de destacar que 6 de las pequeñas empresas tienen de 9 a 15 años en el mercado y solo una tiene 18 años, de las cuales podemos destacar que son empresas que han logrado mantenerse con más de una unidad de negocio. Sin embargo; destacan que dada la competencia y las condiciones socioeconómicas en que operan lo hace cada vez más difícil, por lo cual entre los entrevistados hay una tendencia a considerar que el mantenerse en el mercado aunque no haya crecimiento ya es ganancia.

3.7.3. Numero de sucursales con que cuentan las MPyMES entrevistadas

La totalidad de las Microempresas solo cuentan con una sucursal, mientras que de las pequeñas empresas solo cinco cuentan con tres sucursales. Esto contrasta con la tendencia mencionada anteriormente respecto de que las MPyMES, logran mantenerse en el mercado aunque no necesariamente haya un crecimiento de las mismas.



3.8. Resultados de la investigación

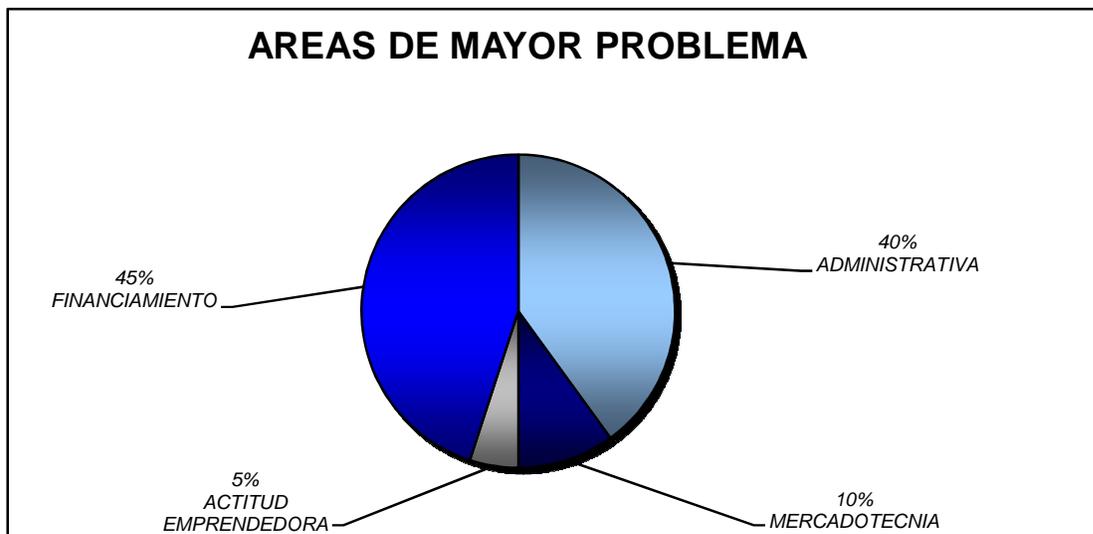
3.8.1. Causas estructurales de mortalidad de las MPyMES

1. Análisis por áreas que presentan mayor problema en las MPyMES

Las áreas en que la mayor parte de las MPyMES coincidieron más problemáticas, aunque no la causa fundamental de su situación actual; es la falta de financiamiento; derivada de los exagerados requisitos, elevadas tasas de interés y muchas veces la mala aplicación de los recursos obtenidos.

El área administrativa; a falta de un sistema de control más rígido de sus operaciones diarias; la ausencia de un sistema contable más formalizado y la falta de planificación por parte de los microempresario, se encuentran entre los principales problemas detectados en las MPyMES entrevistadas.

Con relación al área de mercadotecnia y actitud emprendedora, se encontró que de alguna manera todas la MPyMES realizan mercadotecnia; y cabe destacar que su actitud emprendedora es lo que los hace mantenerse ante el medio adverso al que se tienen que enfrentar todos los días.

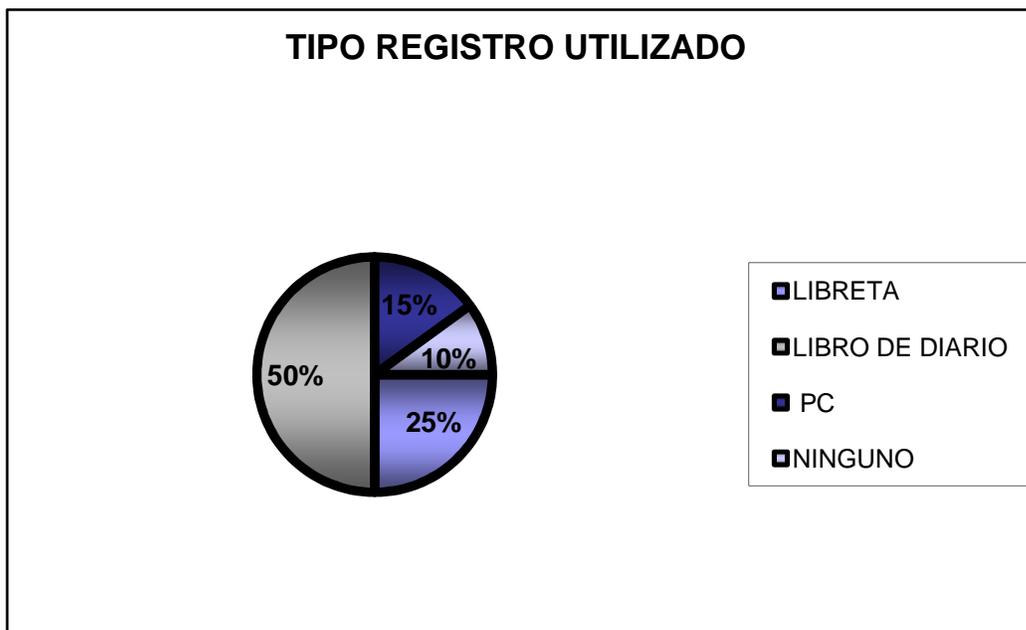


3.8.2. Administración

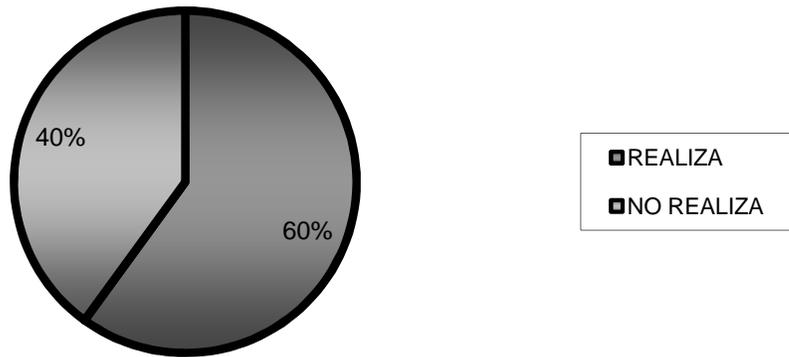


De acuerdo con los entrevistados, el control de la micro y pequeña empresa es realizado de manera total por el propietario, quien es el “todologo” de la empresa, pues es, quien directamente se encarga de planear, organizar, dirigir y controlar la marcha de la microempresa. Aunque en ocasiones delega parte del control a sus hijos y empleados de confianza.

La mayoría de las MPyME entrevistadas realizan un registro de sus operaciones, el tipo de registro que utilizan es muy superfluo; y aunque de alguna manera logran tener el control de sus operaciones, el tipo de contabilidad que realizan les permite principalmente llevar un control de sus costos.



% DE MPYMES QUE REALIZAN CONTABILIDAD



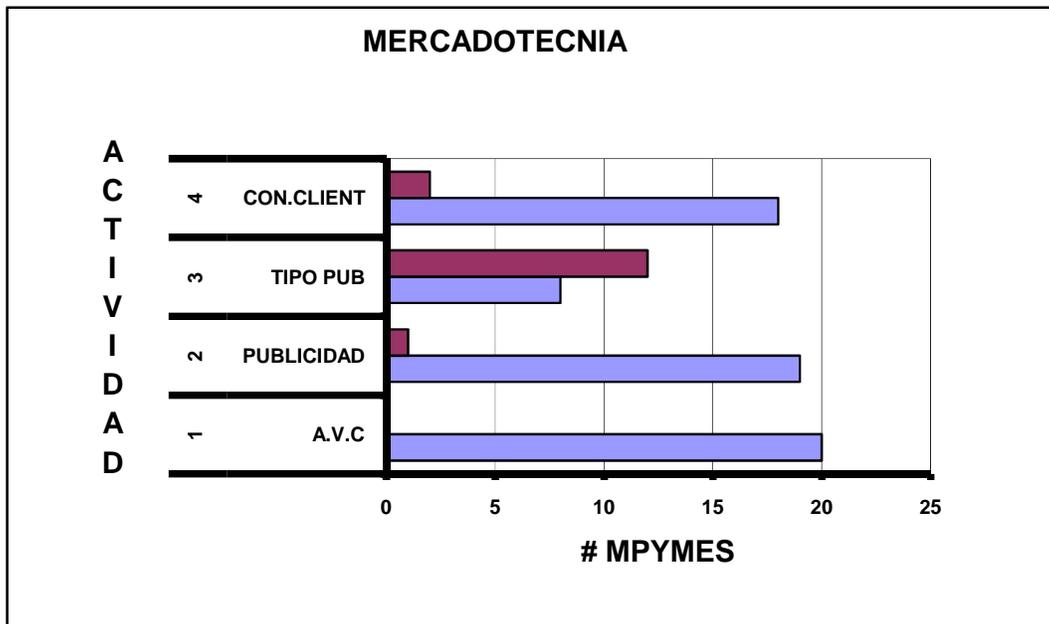
TIPO CONTABILIDAD REALIZADA



3.8.3. MERCADOTECNIA

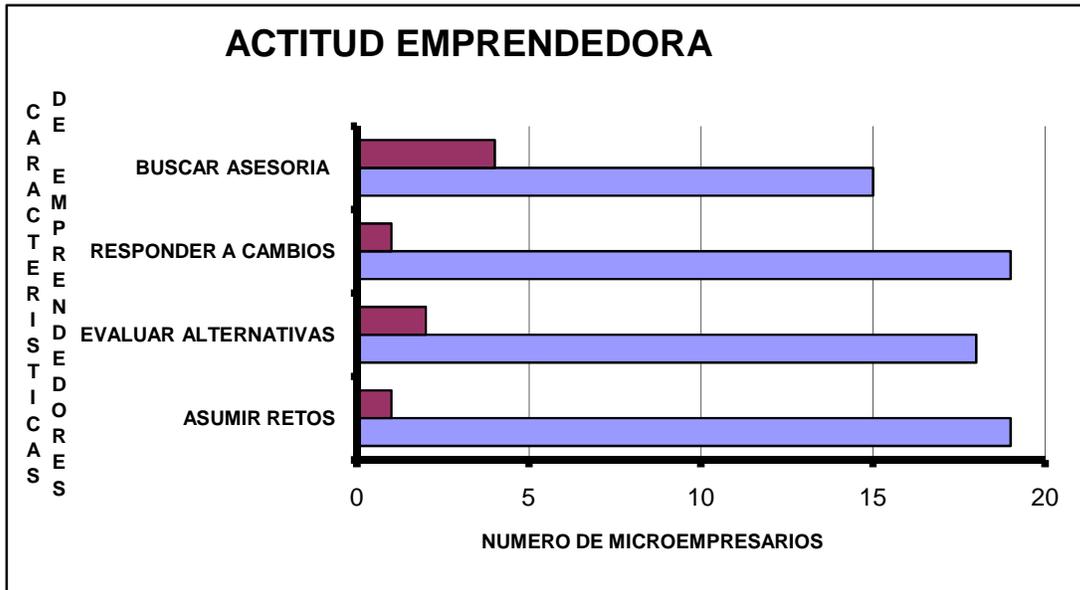
En las MPyMES entrevistadas, la mayoría de los microempresarios, actúan para obtener ventajas sobre sus competidores, introduciendo nuevos productos y ofreciendo mejores precios.

Así mismo en su totalidad cuentan con algún tipo de publicidad para su negocio principalmente carteles con precios visibles o con alguna promoción. y buscan constantemente saber lo que sus clientes necesitan y de esta manera satisfacer sus demandas.



3.8.4. Actitud emprendedora

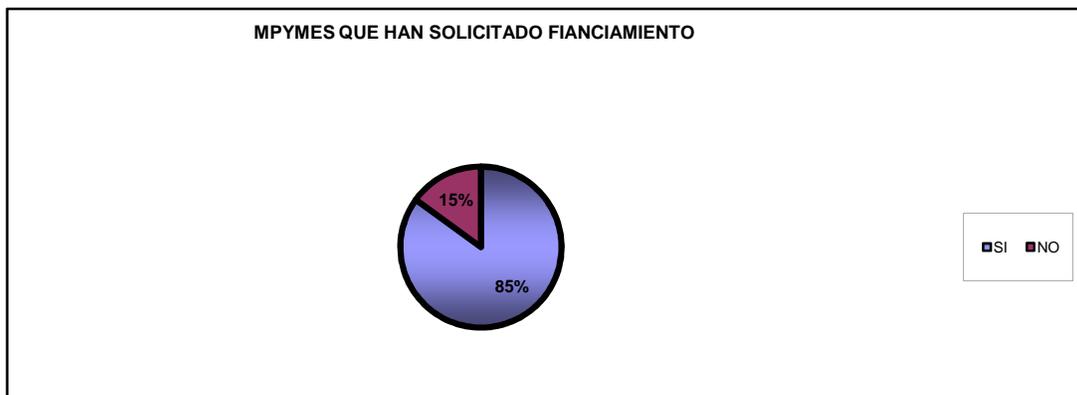
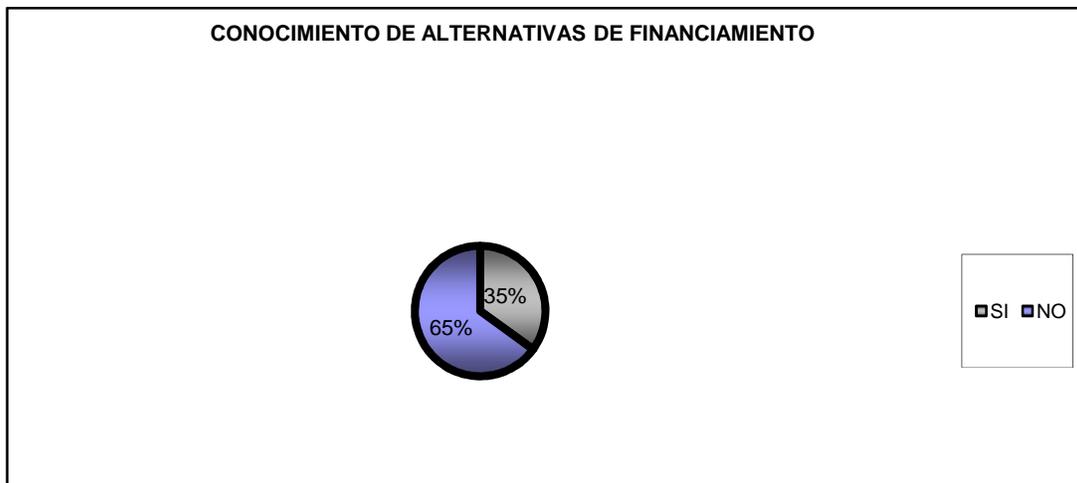
La mayor parte de los microempresarios son emprendedores y es esta característica la que a mi ver; es la que les ha permitido mantenerse en el mercado y no fracasar. Cabe destacar que para algunos microempresarios les resulta difícil el buscar y aceptar asesora, que les ayude a evaluar nuevas alternativas de crecimiento, mantenerse informados y poder responder a los cambios que se suscitan en el entorno en el que están establecidos.



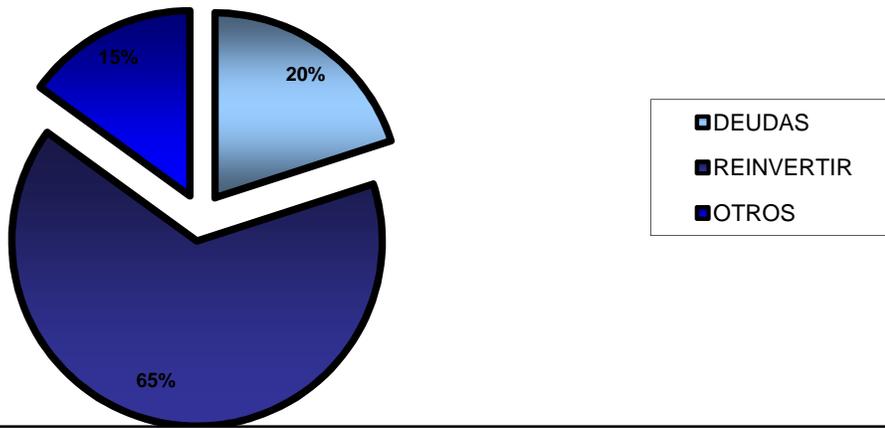
3.9. Causas del entorno

3.9.1. Financiamiento

La mayor parte de los entrevistados conocen las alternativas de financiamiento a que tienen acceso, destacando que la mayoría de entrevistados han solicitado algún financiamiento; principalmente de proveedores y bancario: en menor medida recurren a solicitar préstamos a amistades; cuyo destino principalmente han utilizado para invertir en su MPyMES. Destacando que los requisitos exagerados, las tasas elevadas de interés y la falta de confianza en la capacidad de desarrollo de las MPyMES por parte de los bancos e instituciones de crédito, son el principal problema que dificulta el acceso al crédito por parte de los micro empresarios.



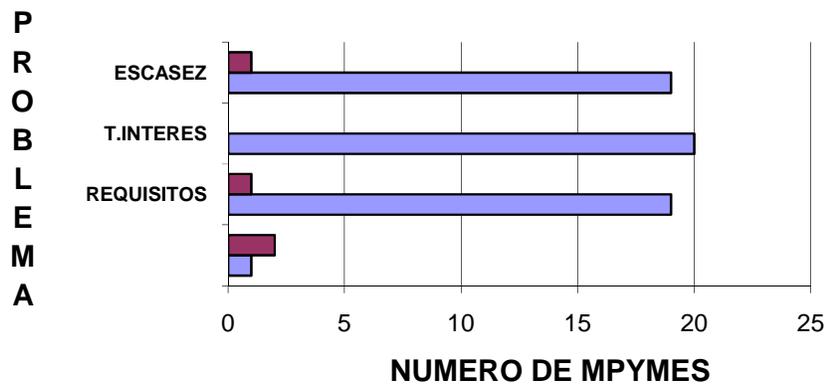
DESTINO DE FINANCIAMIENTO OBTENIDO



TIPO DE FINANCIAMIENTO



FINANCIAMIENTO AREAS DE MAYOR PROBLEMA



CONCLUSIONES

Con base en los resultados obtenidos de la presente investigación y tomando como base las hipótesis planteadas, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

H1: Las micro y pequeñas empresas en Cd Nezahualcoyotl fracasan por una combinación de ambas causas

El alcance de la investigación realizada es limitado ya que solo representa la problemática detectada en las 20 MPyMES en donde se realizó la investigación de campo, sin embargo; los resultados obtenidos nos indican que no hay una causa única, ni específica de mortalidad de las micro y pequeñas empresas, sino un conjunto de problemáticas internas y externas que enfrentan las mismas en el entorno en el que operan, las cuales van creando obstáculos para su desarrollo, permanencia y crecimiento en el mercado.

En lo que respecta a la problemática interna que enfrentan estas empresas, encontramos diversas fallas administrativas; en primera instancia en el sentido de dirección, en donde el micro empresario al querer ser el todólogo en su empresa termina por descuidar aspectos estratégicos³³ como lo es la planificación con miras a poder operar a una mayor escala de empresa y no solo conformarse con una empresa de subsistencia del empresario, sus empleados y su familia.

De esta manera se puede determinar que el comportamiento del micro empresarios; esta de alguna manera determinado, por el deseo de tener una organización ascentral e individual.

Otro aspecto importante es la falta de un sistema contable más formalizado; que le permita al micro empresarios evaluar de manera más objetiva sus logros y que por tanto le permitan tomar las decisiones adecuadas en beneficio de la

³³ A partir de la página 29, se encuentran algunas recomendaciones para el microempresario, sobre sus funciones dentro de la MPyME y algunos conceptos básicos sobre la administración de la misma-

empresa, es decir; si bien en las empresas entrevistadas el escaso control que llevan les a permitido mantenerse; no estaría de más el llevar mas orden y control de sus operaciones.

La falta general de una cultura administrativa en las MPyME entrevistadas, derivada del desconocimiento de los microempresarios de aspectos fundamentales en administración, contabilidad; lo cual se traduce en que los problemas de las empresas no sean visibles y que en consecuencia cuando se quieran corregir ya es tarde; pasando a formar parte de la lista de empresas que mueren.

En lo referente a la mercadotecnia que realizan las MPyMES, podemos decir, que aunque las empresas entrevistadas realizan funciones encaminadas a dar a conocer sus productos a través de algún tipo de publicidad y promoción para sus productos; la falta de mercadotecnia y en específico de una mezcla de marketing para micro y pequeñas empresas³⁴.

Así mismo se detectó, que a pesar de que el microempresarios son emprendedores innatos, la falta de mentalidad empresarial en la mayoría de ellos, los ha llevado a no buscar el desarrollo de su empresa sino, simplemente su supervivencia.

Entre la causa más importante del entorno; se detecto que aunque los entrevistados han obtenido la mayor parte de su financiamiento por parte de sus proveedores, la visión que tienen del financiamiento bancario es determinante ya que consideran que tanto los requisitos que piden los bancos para otorgar un financiamiento, principalmente las garantías; el costo de los prestamos y la falta de confianza en este tipo de empresas; representa un obstáculo que aunque no fue el caso de las empresas entrevistadas en muchas otras, esta falta de apoyo financiero a las MPyMES las lleva a cerrar al no poder obtener los recursos necesarios para poder financiar sus planes de

³⁴ Algunas recomendaciones para MPyME sobre mercadotecnia, pág. 42

crecimiento; para los cuales muchas de ellas dependen de la obtención de recursos para poder invertir en capital de trabajo principalmente-³⁵

En este punto encontramos una mezcla de factores, ya que generalmente la falta de una buena administración y control de la MPyME se ve reflejada en su incapacidad para hacer frente a sus problemas financieros y para cumplir con las condiciones de crédito cuando se da el caso de solicitar financiamiento.

Aunque la falta de financiamiento representa un problema que consideraron grave los entrevistados, no es la causa fundamental de muerte de las MPyME, lo cual se comprueba al ver que aunque no han prosperado en mayores dimensiones, se han mantenido operando hoy en día.

Con base en los resultados obtenidos en la investigación, me surge una pregunta de inmediato; ¿aun hay tiempo de hacer algo por las MPyMES en nuestro país?, la respuesta es si; para lo cual propongo crear en el microempresario, la conciencia empresarial, la cual se puede ir formando si juntos; gobierno y empresarios dotan a nuestras MPyMES de capacidad para producir, comercializar, financiar y publicitar sus productos y servicios; lo cual se vea reflejado no solo en nuevos programas; sino en resultados de éxito reales de las MPyMES de nuestro país.

³⁵ Algunas conceptos básicos sobre la problemática de financiamiento para las MPyMES pág. 52.

BIBLIOGRAFIA

De la Rosa Alburquerque, Ayuzalbeth. "La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes mitos y problemática", Revista Iztapalapa, UAM-I México, enero-junio de 2000.

Maza Pereda, Antonio y Alejandra Páez Aragón. "Causas de mortalidad de la micro y pequeña empresa". IPE, Coparmex y Fundes, México, 1991.

Sérvulo Anzola Rojas. "Administración de pequeñas empresas" McGraw-Hill Interamericana de México 1993.

Franklyn J. Dickson.: "El éxito en la administración de las empresas medianas y pequeñas". Editorial DIANA, México, 1977.

Hal B. Picke y Royce L. Abrahamson. "Administración de empresas pequeñas y medianas", Limusa, México, 1995.

Kotler Philip. "Dirección de Marketing" Pesaron Educación de México, 2001.

Agustín Reyes Ponce. "Administración de Empresas Teoría y Practica" Primera parte, Limusa, México, 1966.

www. Siem.gob.mx

www..neza.gob.mx

www.contactopyme.gob.mx

ANEXOS

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA "IZTAPALAPA"

Entrevistador: Oscar Rodríguez Rodríguez

Fecha de la entrevista:

Nombre de la Mpyme: _____

Dirección: _____

Nombre del propietario o titular: _____

Numero de empleados: _____

Antigüedad de la Mpyme en el mercado: _____

Cuestionario

1.- ¿Quién se encarga de manera directa de planear, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en su negocio?

- a) El propietario
- b) Sus empleados
- c) Otros

2.- Lleva a cabo algún registro de sus operaciones diarias

- a) si
- b) No

3.- ¿Qué tipo de registros?

- a) Libreta
- b) Libro de diario
- c) Algún paquete de PC

4.- Realiza algún tipo de a contabilidad en su negocio

- a) Si
- b) No

5.- ¿Que tipo de contabilidad?

- a) **Contabilidad de costos**
- b) **Contabilidad Financiera**
- c) **Contabilidad administrativa**

MERCADOTECNIA Y ACTITUD EMPRENDEDORA

1.- ¿Considera que actúa y toma las decisiones pertinentes para que su negocio se extienda hacia nuevas áreas, productos o servicios para obtener ventajas sobre la competencia?

- a) **Si**
- b) **No**

2.- ¿Cuenta con algún tipo de publicidad para su negocio?

- a) **Si**
- b) **No**

3.- ¿Qué tipo de publicidad?

- a) **Carteles con precios visibles**
- b) **Carteles con alguna promoción**

4. Idea constantemente mejores formas de dar a conocer a sus clientes sus productos

- a) **Si**
- b) **No**

5.- ¿Busca constantemente saber lo que su clientes necesitan para poder ofrecerles nuevos productos que satisfagan sus demandas?

- a) **Si**
- b) **No**

6.- ¿Asume retos y riesgos moderados con facilidad?

- a) **Si**
- c) **No**

7.- ¿Evalúa todas las alternativas y los riesgos que ellas implican?

- a) Si
- b) No

8.- ¿Considera que cuenta con las habilidades necesarias para afrontar los retos?

- a) Si
- b) No

8.- ¿Es usted capaz de afrontar cambios?

- a) Si
- b) No

9.- ¿Cuándo algo se le dificulta, le es fácil recurrir a alguien para que lo oriente?

- a) Si
- b) No

FINANCIAMIENTO

1.- ¿Tiene conocimiento sobre las alternativas de financiamiento para su negocio?

- a) Si
- b) No

2.- ¿Ha solicitado alguna vez financiamiento?

- a) Si
- b) No

3.- ¿Qué tipo de financiamiento?

- a) Bancario
- b) Proveedores
- c) Amistades

4.- ¿A que destino el financiamiento obtenido?

- a) Pagar deudas
- b) Reinvertir en el negocio
- c) Otros

5.- ¿Considera que actualmente el crédito ofrecido por los bancos para las Mpymes en escaso?

- a) Si
- b) No

6.- ¿Cómo considera que son los intereses que se pagan por un préstamo Bancario?

- a) Altos
- b) Lo justo
- c) Bajos

7.- ¿Cómo considera que son los requisitos requeridos al solicitar un préstamo bancario?

- a) Exagerados
- b) Lo justo
- c) Pocos

13.- ¿Considera que la falta de apoyo en cuanto a financiamiento a las MPyMES es causa fundamental de su estancamiento?

- a) Si
- b) No



IZTAPALAPA

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA**

GRADO: LICENCIATURA

TESINA:

*"Causas de mortalidad de la micro y pequeña
empresa"*

*Que para obtener el título de licenciado en
administración de empresas presenta:*

OSCAR RODRIGUEZ RODRIGUEZ

MATRICULA: 200824998

ASESOR

Rosa María Ortega O.

MTRA:

ROSA MARÍA ORTEGA OCHOA



IZTAPALAPA

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

GRADO: **LICENCIATURA**

TESINA:

*"Causas de mortalidad de la micro y pequeña
empresa"*

*Que para obtener el título de licenciado en
administración de empresas presenta:*

OSCAR RODRIGUEZ RODRIGUEZ

MATRICULA: 200324993

ASESOR

MTRA:

Rosa María Ortega O.

ROSA MARÍA ORTEGA OCHOA