



**UNIVERSIDAD MICHOCANA DE
SAN NICOLÁS DE HIDALGO**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

TESIS:

**“EL FONDO PYME Y SU INFLUENCIA PARA LA CREACIÓN Y
CONSOLIDACIÓN DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS”**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTA:

LA C. VENERANDA PINEDA PONCE

ASESOR:

C.P. Y L.A.E FRANCISCO DE ASÍS DEL MORAL ZAMBRANO

MORELIA MICHOCÁN, OCTUBRE 2009



ÍNDICE

Dedicatoria.

Introducción.

Planteamiento del problema.

Misión.

Visión.

Objetivos:

- * **General.**
- * **Específicos.**

Justificación del problema.

Hipótesis.

Marco teórico.

Capítulo I. QUE ES EL FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONDO PYME) Y SU IMPORTANCIA.-----1— 27

- 1.1. Concepto de FONDO PYME.
 - 1.2. Importancia del FONDO PYME como motor de crecimiento económico.
 - 1.3. Antecedentes del FONDO PYME.
 - 1.4. Situación anterior y actual de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).
 - 1.5. Principales obstáculos de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).
 - 1.6. Principales demandas de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).
-

Capítulo II. PROCESO DE SOLICITUD Y OBTENCIÓN DE LOS APOYOS DEL FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

(FONDO PYME)-----28- 44

- 2.1. Canalización y montos de los apoyos del FONDO PYME.
- 2.2. Proceso de validación de los Organismos Intermedios.
- 2.3. Proceso para solicitar los apoyos del FONDO PYME.
- 2.4. Proyectos aprobados durante el periodo 2006-2008.

Capítulo III. ADMINISTRACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS

EMPRESAS (MIPYMES)-----45- 59

- 3.1. Antecedentes, clasificación e importancia de las MIPYMES.
- 3.2. El ambiente de las MIPYMES en México.
- 3.3. La empresa familiar.
- 3.4. Consideraciones para la creación de MIPYMES.

Capítulo IV. IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)-----60- 73

- 4.1. Organización empresarial.
- 4.2. Funciones generales del empresario de las MIPYMES.
- 4.3. Proceso administrativo.
- 4.4. Datos básicos que deben de tener las MIPYMES.

Conclusiones.

Bibliografía.

DEDICATORIA.

A mi madre por ser mi fuente de motivación, por estar conmigo en cada momento de mi vida. Y por enseñarme que las cosas que más se desean, se consiguen armándose de valor para luchar por ellas, así como de esfuerzo y perseverancia. Te Quiero Mucho.

A mis primitas **Francis, Lili y Diana** por creer en mí y por brindarme esos momentos de alegría con su grata presencia.

Las quiero mucho.

INTRODUCCIÓN.

En esta tesis se tratan los aspectos más relevantes del programa de financiamiento federal, mejor conocido como Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), otorgado a éstas empresas a través de la secretaría de economía.

Es importante mencionar que desde su inicio hasta la actualidad se ha manejado con distintos nombres pero siempre con el mismo enfoque y objetivo para el cual fue creado, además se ha ido complementando y ajustando a las circunstancias actuales para que dicho objetivo pueda sea alcanzado satisfactoriamente.

El FONDO PYME, es un Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que tiene como objetivo general, promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las empresas ya mencionadas; y las iniciativas de los emprendedores así como aquellos que promueven la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores micros, pequeñas y medianas empresas así como más y mejores emprendedores.

Para recibir orientación o asesoría, las personas pueden acudir a las ventanillas estatales del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), instaladas en las representaciones federales de la Secretaría de Economía en cada Entidad Federativa de la República Mexicana. Así mismo la Secretaría maneja una página de internet en la cual los emprendedores interesados pueden encontrar todo lo referente a las reglas de operación, puesto que estas son el acuerdo que se establece para el otorgamiento de apoyo del FONDO PYME. Además pueden encontrar los lineamientos, principios y criterios para la operación del FONDO PYME, las categorías de apoyo así como los montos y porcentajes para cada categoría.

En dichas categorías se muestra de manera parcial algunos aspectos del manual de procedimiento donde se pueden encontrar las precisiones operativas, así como la descripción de cada una de las etapas del proceso de otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME. Estos dependen del Subcomité-Técnico Estatal, así como el Consejo Directivo del FONDO PYME, y estos están conformados por un grupo de personas especializadas en la materia.

Hablaré también de cuantas empresas han sido beneficiadas años atrás con este financiamiento, del mismo modo si éstas influyen y de qué manera en el desarrollo económico del país, si este programa de financiamiento cubre totalmente las necesidades financieras de los proyectos solicitantes, y si la existencia de este apoyo es promovida de manera adecuada.

Los requisitos para que los apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) puedan ser otorgados, así como los beneficios que éste trae consigo tanto a los empresarios, como a los ciudadanos y al país en general.

En esta tesis también se habla de la importancia que tiene para toda empresa implementar el proceso administrativo, así como contar con objetivos y metas, misión y visión, para así saber cuál es el camino que hay que seguir, es decir, la dirección correcta para guiar a las empresas y con esas herramientas hacer frente a toda la problemática que enfrenta actualmente el país.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En la actualidad las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico del país a través de su aportación al Producto Interno Bruto (PIB) y en la generación de empleos a nivel nacional.

Sin embargo, cabe mencionar que este bloque de empresas enfrenta un gran número de problemas, tanto para su apertura, como para su expansión, como el poco acceso al financiamiento por parte de ámbito público como del privado para su creación y funcionamiento, para la adquisición de tecnología, la falta de una cultura emprendedora, sin dejar de mencionar el burocratismo que en lugar de motivar a los empresarios, los ahuyenta, debido a lo engorroso de todos los trámites empresariales que se tienen que llevar a cabo, pues esto sería más fácil si simplificaran ese aspecto, es decir, que se lleven a cabo todos los trámites un en solo lugar y en menos días y esto sin olvidar que existe muy poca difusión de los programas gubernamentales para financiar proyectos que puedan desarrollarse exitosamente.

Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es un programa de financiamiento federal cuyo objetivo general es promover el desarrollo económico nacional y es a través de este que las MIPYMES pueden obtener financiamiento, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos y sean parte de la población objetivo de éste programa.

Por ello, es necesario que el Gobierno Federal preste más atención a estas empresas, como el destinar mayores recursos económicos para que cuenten con las herramientas necesarias para hacer frente a las situaciones tan adversas por las que está atravesando el país, dado que gran parte de las empresas están despidiendo personal o algunas definitivamente están desapareciendo.

Es importante que los ciudadanos conozcan la posición que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) tienen en el desarrollo de la Economía Nacional y que existen programas de Financiamiento Federal que las impulsan a ser competitivas, pues solo de esta manera es como las personas pueden ser motivadas para incurrir en el ámbito empresarial y prepararse cada vez más para el manejo y administración de sus propias empresas, pues de ello depende en gran parte la supervivencia de las mismas.

MISIÓN.

Informar a los emprendedores de la existencia del programa de financiamiento federal conocido como Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), para impulsar la creación de empresas, coadyuvando así al desarrollo económico del país.

VISIÓN.

Ser el punto de partida para la realización de nuevos estudios con mayor profundidad sobre el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), para lograr que las personas tengan una idea clara y precisa del funcionamiento y beneficios que éste programa otorga.

OBJETIVOS:

A) GENERAL:

- Conocer el número de empresas apoyadas en el País a través del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) y como contribuyen estas en el desarrollo económico nacional.

B) ESPECÍFICOS:

- Conocer el número de proyectos aprobados en el estado de Michoacán.
 - Conocer el grado de importancia del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), para la creación de nuevas empresas.
 - Saber si el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) brinda cobertura total a los proyectos aprobados.
 - Saber si es suficientemente promovida la existencia del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).
 - Conocer si los proyectos beneficiados con el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) cumplen plenamente con el objetivo del mismo.
-

JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.

Actualmente el mundo pertenece a las personas emprendedoras con la capacidad y visión de sobresalir en el ámbito empresarial a través del desarrollo de proyectos convertidos en Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), competitivas y consolidadas a nivel nacional e internacional, ya que son estas las que representan el mayor número de empresas establecidas en el país, así como su indiscutible papel en el desarrollo económico de este.

Un gran número de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son financiadas por el Gobierno Federal a través de sus diferentes programas de apoyo económico, entre ellos el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), es por ello que decidí abordar este tema, ya que es importante informar a la sociedad del cómo influye este programa para la creación y desarrollo de estas empresas, de la problemática a la que se enfrentan hoy en día, así como de los beneficios que aportan tanto para los empresarios como para la nación en general.

HIPÒTESIS.

- El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONFO PYME), contribuye al desarrollo económico el país.

 - El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), es otorgado a todos los proyectos solicitantes.

 - Las empresas financiadas con el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), generan la mayor parte del producto interno bruto (PIB) del país.

 - El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), brinda cobertura total a todos los proyectos aprobados.

 - Las empresas creadas con financiamiento federal, Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), son generadoras del mayor número de empleos en el país.
-

MARCO TEÓRICO.

Concepto de Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).

El FONDO PYME es un instrumento que busca apoyar a las empresas, en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

<http://www.fondopyme.gob.mx>

Objetivo general del FONDO PYME.

El FONDO PYME tiene como objetivo general, promover el desarrollo económico nacional a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promueven la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores emprendedores.

Objetivos específicos del FONDO PYME.

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) tiene como objetivos específicos los siguientes.

- * Generación y conservación de empleos formales.
 - * Generación de emprendedores, creación y fortalecimiento de las MIPYMES.
 - * Desarrollo económico regional y sectorial.
 - * Innovación y el desarrollo tecnológico de las MIPYMES.
 - * Integración de cadenas productivas estratégicas.
 - * Atracción de la inversión.
 - * Fomentar la innovación y desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas.
 - * Estimular la formación de consultores y capacitadores en atención a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
 - * Promover y difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.
-

Población objetivo del FONDO PYME.

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), tiene cobertura nacional y su población objetivo (Es decir, quienes son susceptibles de obtener apoyos) es la que se indica a continuación.

- * Emprendedores.
- * Micro Empresas.
- * Pequeñas y Medianas Empresas.
- * Talleres familiares inscritos en el Registro de los Talleres Familiares de la Secretaría de Economía.
- * Excepcionalmente: Organismos Intermedios cuyos proyectos contribuyan a la creación, desarrollo y consolidación de las MIPYMES y sean aprobados por el Consejo Directivo.

Impactos que debe generar el FONDO PYME.

Los proyectos solicitantes de apoyos, una vez presentados a través de las cédulas de apoyo, serán evaluados y se verificará que su ejecución tenga como resultado de su realización, al menos dos de los siguientes impactos.

- * La generación de empleos.
 - * La conservación de empleos.
-

- * La creación de MIPYMES.
- * La contribución al desarrollo de una cultura emprendedora.
- * La contribución al desarrollo regional, sectorial, económico y sustentable de empresas.
- * La generación de MIPYMES que contribuyan a la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado.
- * El desarrollo de nuevas franquicias.
- * La participación de las MIPYMES en ferias, exhibiciones, encuentros, foros, eventos nacionales e internacionales, para asegurar el posicionamiento de sus productos y servicios.

<http://www.ccmexico.com.mx>

Origen de los apoyos del FONDO PYME.

Los proyectos aprobados por la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (**SPYME**), a través del consejo directivo reciben apoyos de:

- * Fondo Pyme.
- * Gobiernos Estatales.
- * Gobiernos Municipales.
- * Sector Privado.
- * Sector Académico.

<http://www.senado.gob.mx>

Asesoría y orientación sobre el FONDO PYME.

Para recibir asesoría a cerca del funcionamiento de este programa de financiamiento, Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa (FONDO PYME) puede acudir a las Ventanillas Estatales del mismo, instaladas en las Representaciones Federales de la Secretaría de Economía en cada Entidad Federativa de la República Mexicana.

Requisitos para acceder al FONDO PYME.

De acuerdo con el **artículo 13** de las Reglas de Operación del FONDO PYME, los requisitos para acceder a dicho fondo son los siguientes:

1. Las MIPYMES deben de estar legalmente constituidas conforme a la Legislación Mexicana.
 2. Los talleres deben de contar con la constancia de inscripción de registro.
 3. El organismo intermedio debe presentar su cédula de apoyo.
 4. Los conceptos de apoyos solicitados deben coincidir y ser congruentes con el proyecto presentado.
 5. El Organismo Intermedio deberá estar legalmente constituido y su representante legal deberá contar con las facultades para realizar actos administrativos.
 6. Bajo ningún concepto, deberán ser beneficiarios del FONDO PYME los servidores públicos de la Subsecretaría para la pequeña y mediana
-

empresa (SPYME), o de las delegaciones en general de la Secretaría de Economía.

7. No podrán ser beneficiarios del FONDO PYME aquellos que estén recibiendo apoyos de otros programas de la Administración Pública Federal para el mismo concepto.

Quien autoriza los apoyos del FONDO PYME.

Las áreas relacionadas con dicho otorgamiento son dos, el Consejo Directivo del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), y la Coordinación administrativa de la Subsecretaria para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) , pero quien tiene la facultad para aprobar los proyectos y dar los apoyos es el **CONSEJO DIRECTIVO** y es a través de un Organismo Intermedio que es entregado dicho apoyo.

Cabe mencionar que los apoyos de dicho fondo, no se otorgan directamente a una sola empresa, ya que el objetivo del Fondo es apoyar al mayor número de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) mexicanas mediante proyectos con gran impacto estatal, regional y sectorial. El apoyo es dirigido a un número determinado de empresas mediante un **Organismo Intermedio**, con el apoyo del sector privado, académico, del gobierno estatal, u otros participantes que aporten recursos al proyecto.

Según la misma página de la Secretaría de Economía, un **Organismo intermedio** puede ser las organizaciones públicas o privadas sin ánimo de lucro con personalidad jurídica propia, como los Gobiernos de los Estados a

través de las dependencias cuyo ámbito de competencia se relacione con los objetivos generales y específicos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) los Ayuntamientos, las Delegaciones Políticas del Distrito Federal, los organismos públicos descentralizados estatales, los fideicomisos de carácter público; las personas morales sin fines de lucro, consideradas organizaciones de la sociedad civil, los fideicomisos de carácter privado o mixto, confederaciones y cámaras, organismos y asociaciones empresariales, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación y centros de investigación, asociaciones de intermediarios financieros, laboratorios, fondos de financiamiento y entidades de fomento; cuyos fines sean compatibles con al menos uno de los objetivos del FONDO PYME, así como aquellos que reconozca el Consejo Directivo al momento de dictaminar los proyectos que se someten a su consideración.

Reglas de operación, manual de procedimientos y guías de apoyo del FONDO PYME.

En las Ventanillas Estatales del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), se les explicará sobre la existencia de las reglas de operación y el manual de procedimientos así como de las guías de apoyo, los cuales a continuación se describen:

- * **Reglas de operación.** Son el acuerdo que se establece para el otorgamiento de apoyos del FONDO PYME, en ellas encuentran los lineamientos, principios y criterios para la operación de dicho fondo las

categorías de apoyo, así como los montos y porcentajes para cada categoría, subcategoría y conceptos de apoyo.

- * **Manual de procedimientos.** Es el documento donde se encuentran las precisiones operativas procedimentales y técnicas para el adecuado desarrollo del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), describe cada una de las etapas del proceso de otorgamiento de los apoyos del fondo. Este a su vez cuenta con cuatro anexos, que describen de forma detallada la operación y funcionamiento del Subcomité Técnico Estatal, del Consejo Directivo del Fondo y los criterios y lineamientos para la integración y evaluación de los proyectos.

- * **La guía de usuario.** Tiene como propósito orientar a los usuarios del FONDO PYME en cada una de las etapas del proceso de otorgamiento de los apoyos del Fondo, detalla en forma precisa las actividades en las cuales los usuarios deben tener una participación activa, y especifica en forma clara la documentación con la que los usuarios deben cumplir, a efectos de agilizar el trámite. <http://www.economia.gob.mx>

Se otorgarán apoyos del FONDO PYME a través de las siguientes categorías, subcategorías y conceptos.

CATEGORÍAS, SUBCATEGORÍAS Y CONCEPTOS DE LOS APOYOS DEL FONDO PYME.

I. Categoría: NUEVOS EMPRENDEDORES.

1. Subcategoría: apoyos destinados a la formación de emprendedores, mediante la adopción y/o transferencia de metodologías de emprendedores a través de Organismos Intermedios; Así como para la entrega, producción y reproducción de materiales para estos.

a) Formación de emprendedores.

b) Adopción y/o transferencia de modelos y metodologías de emprendedores.

c) Entrega, producción y reproducción de materiales para modelos o metodologías de emprendedores.

2. Subcategoría: Apoyos destinados a la creación de incubadoras de empresas, en los conceptos siguientes:

a) Transferencia del Modelo: para adoptar modelos exitosos;

b) Equipamiento: para equipo informático, telecomunicaciones y laboratorio de proceso.

c) Infraestructura: para la construcción, adaptación y/o remodelación de instalaciones.

3. **Subcategoría:** apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores e incubadoras en territorio nacional.

II. **Categoría: MICROEMPRESAS.**

1. **Subcategoría :** apoyos destinados a la implementación de programas estratégicos de alcance nacional, regional o local, a través de recepción de servicios de capacitación o consultoría profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), al desarrollo sectorial y regional a través de los conceptos siguientes:

- a) Capacitación en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas estratégicos de carácter nacional, regional o local, y
- b) Consultoría en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas estratégicos de alcance nacional, regional o local.

III. **Categoría: PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.**

1. **Subcategoría:** apoyos destinados a la constitución y/o fortalecimiento de Centros México Emprende, que ofrecen asesoría integral a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en programas del Gobierno Federal, en los conceptos siguientes:
-

- a) Infraestructura y/o equipamiento.
- b) Sistema de información. Desarrollo de la plataforma tecnológica y diseño de arquitectura computacional para los centros y sistemas de información para la planeación y medición de los resultados e impactos generados de los Centros México Emprende.
- c) Capacitación al personal de operación de los Centros México Emprende.

2. Subcategoría: apoyos destinados a la consultoría y capacitación de procesos que fomenten la innovación o la migración en los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a oportunidades de mercado:

- a) Capacitación que fomente la innovación en productos, materiales, procesos que proporcionen valor agregado al sector o empresas en lo individual.
 - b) Consultoría para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector, para grupos de empresas individuales.
 - c) Consultoría para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector, para grupos de empresas de un mismo sector o cadenas productivas.
-

3. Subcategoría: apoyos destinados a la formación de instructores y consultores.

a) Formación de instructores y consultores, con base a las Normas Técnicas de Competencia Laboral.

b) Formación de instructores y consultores especialistas en gestión de la innovación para la atención a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

4. Subcategoría: apoyos destinados al desarrollo de nuevas franquicias, para transferencia de modelos exitosos, así como para el fortalecimiento de las ya existentes en los conceptos siguientes:

a) Desarrollo de nuevas franquicias de empresas exitosas.

b) Equipamiento e infraestructura, en apego al modelo de franquicia autorizado.

c) Consultoría para la actualización de los modelos de franquicias.

IV. Categoría: EMPRESAS GACELA.

1. Subcategoría: Apoyos destinados a la innovación y desarrollo tecnológico, en los conceptos siguientes:

a) Desarrollo e instrumentación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que generen valor agregado en productos,

procesos, materiales y/o servicios de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

b) Adquisición y transferencia de tecnología, mediante la adopción de tecnología que proporcione valor agregado a los productos, procesos, materiales y/o servicios de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

c) Apoyo para el desarrollo, implementación, escalamiento de prototipos y/o primera línea de producción a partir de una iniciativa basada en tecnología cuyo objeto sea llevar al mercado nuevos y/o mejores productos.

1. Subcategoría: apoyos destinados a la creación y fortalecimiento de aceleradoras de negocio, en los conceptos siguientes:

a) Transferencia del modelo.

b) Equipamiento.

c) Infraestructura.

d) Consultoría para empresas en aceleración.

V. Categoría: EMPRESAS TRACTORAS.

1. Subcategoría. Apoyos directos destinados al fortalecimiento y desarrollo de:

a) Organismos intermedios y gobiernos locales, a través de sistemas de gestión de proyectos, capacitación y consultoría.

-
- b) Desarrollo de sistemas de información para la planeación y consulta de cadenas productivas y Sectores Productivos Prioritarios.
 - c) Diseño y documentación de programas y estrategias de fomento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) y los resultados e impacto generado.
- 2. Subcategoría:** apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de la población objetivo, a través de los conceptos siguientes:
- a) Capacitación de la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial.
 - b) Consultoría para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial.
 - c) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales, bajo esquemas o metodologías que fortalezcan las cadenas de valor.
- 3. Subcategoría:** apoyos destinados a la elaboración de metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, a través de los conceptos siguientes:
-

- a) Contenidos de modalidades educativas dirigidas a la integración de cadenas productivas.
- b) Publicaciones de estudios relacionados con el desarrollo regional y sectorial.

VI. Categoría: REALIZACIÓN DE EVENTOS PYME Y OTRAS ACTIVIDADES E INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN.

1. Subcategoría: apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de Eventos PYME, así como otras actividades que impulsen el desarrollo de la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en los conceptos siguientes:

- a) Instalación de pabellones de eventos PYME.
- b) Realización de eventos para fomentar la creación y desarrollo de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) competitivas.
- c) Realización de las Semanas Regionales PYME.
- d) Realización de Foros PYME.
- e) Difusión por parte de los Organismos Intermedios de casos de éxito, derivados de la aplicación de los recursos del FONDO PYME.

Causas de incumplimiento y sanciones del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).

Para verificar el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los beneficiarios y los Organismos Intermedios; la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), el Consejo Directivo o el Subcomité Técnico podrán ordenar la práctica de visitas de supervisión e inspección a los proyectos que se determine. En caso de incumplimiento, el Consejo Directivo admitirá un acuerdo mediante el cual determine medidas preventivas, correctivas, o la cancelación total o parcial de los apoyos otorgados, todo ello siempre y cuando los Organismos Intermedios incurran en las siguientes causas:

- Incumplan con los términos establecidos en los convenios correspondientes, para el otorgamiento de los apoyos que les hayan sido asignados.

 - No aplique los apoyos entregados para los fines aprobados, o los apliquen inadecuadamente.

 - No acepten la supervisión de visitas de supervisión o inspección, cuando así lo solicite la Secretaría de Economía, la SPYME, la Secretaría de la Función Pública, los Subcomités o cualquier otra autoridad competente o autorizada, con el fin de verificar la correcta aplicación de los apoyos otorgados.
-

- Cuando no entreguen a las unidades administrativas de la SPYME o al Subcomité los informes trimestrales y final de comprobación del gasto en original debidamente firmados y rubricados por el representante legal del Organismo Intermedio.

- Cuando presente documentación comprobatoria de gastos que no corresponda con los conceptos para los cuales fueron autorizados los recursos federales, así como por el Consejo Directivo, también por presentar información falsa de aplicación de los apoyos o del avance en la ejecución del proyecto.

<http://www.fondopyme.gob.mx>

CAPÍTULO I.

**“QUE ES EL FONDO DE APOYO PARA LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONDO PYME)
Y SU IMPORTANCIA”**

Capítulo I.- QUE ES EL FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONDO PYME) Y SU IMPORTANCIA.

1.1. Concepto de FONDO PYME.

Es un instrumento que busca apoyar a las empresas, en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

1.2. Importancia del FONDO PYME como motor de crecimiento económico.

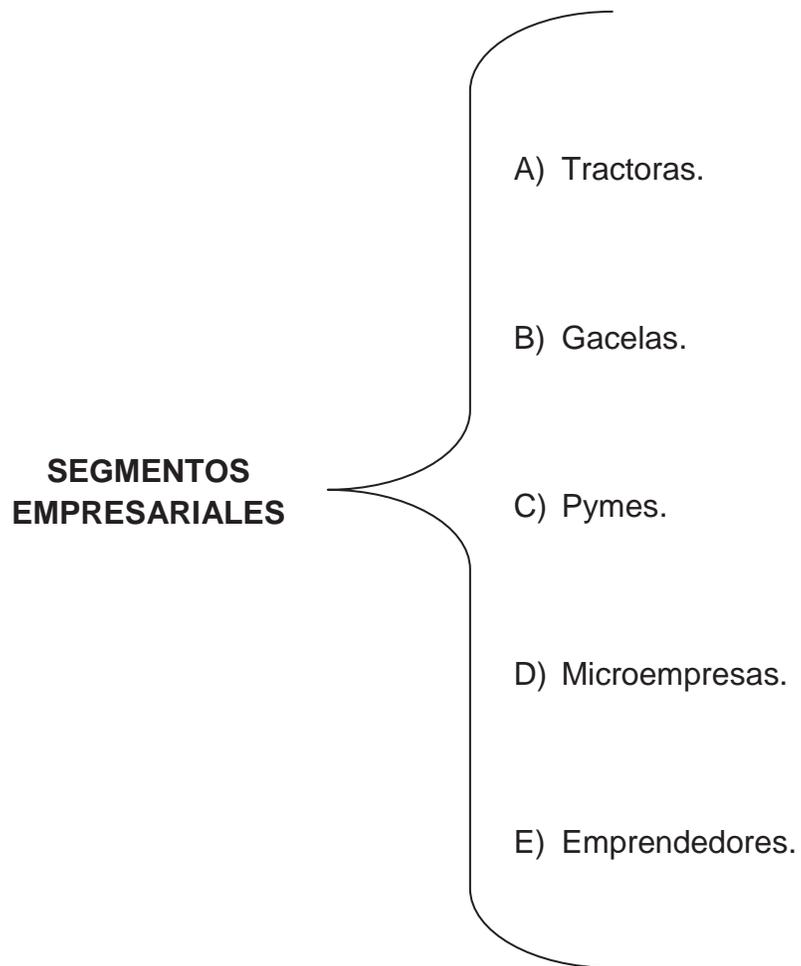
La importancia del Fondo de Apoyo para Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FONDO PYME) es fundamental, ya que según su objetivo es generar más y mejores empleos, más y mejores empresas y más y mejores emprendedores, al lograrlo, traerá como consecuencia, desarrollo económico, es decir, a través de una mejor derrama económica, distribución de la riqueza, mayor tributación así como una formalización de la economía, trayendo consigo la disminución de la pobreza considerablemente.

De tal manera que cada vez son más las PYMES financiadas por este programa. Según información de la Secretaría de Economía, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son un elemento fundamental para el desarrollo del país, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto (PIB). En el caso de México las MIPYMES generan el **69%** del Producto Interno Bruto, y contribuyen con el **78%** de los empleos formales.

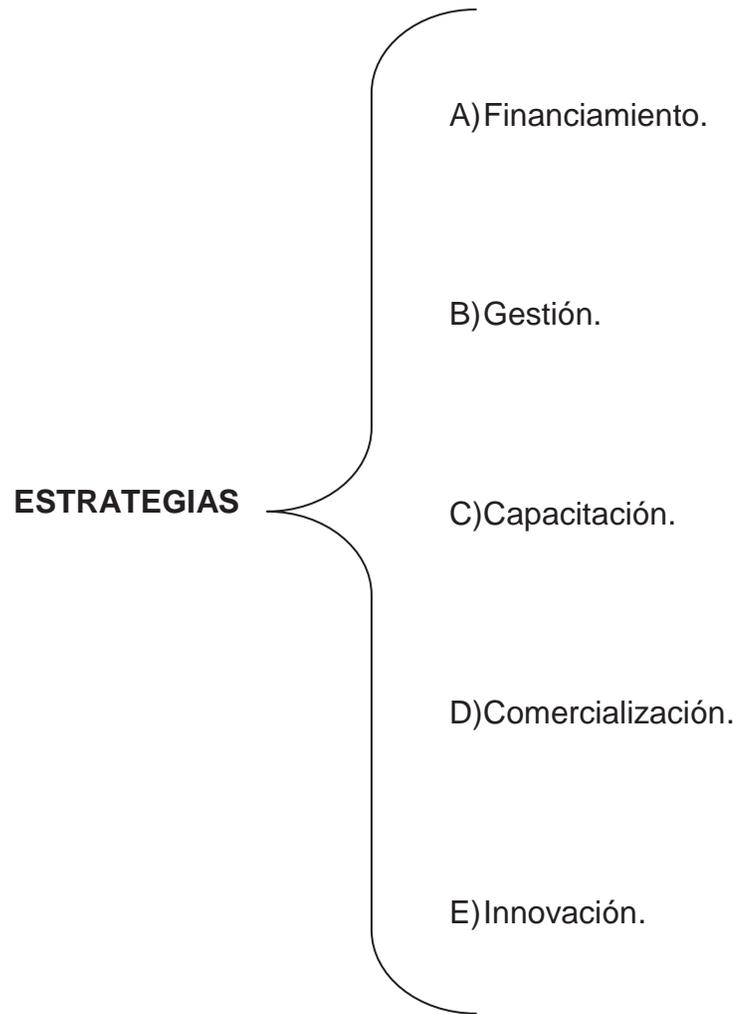
Se estima que en el año 2006 existían en México **4, 007,100** empresas de las cuales el **99.9%** son Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

Para alcanzar el objetivo general del Fondo de Apoyo para Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FONDO PYME) se establecieron estrategias en atención a las MIPYMES, centradas en la propuesta de la creación de una política de desarrollo empresarial basada en cinco segmentos empresariales: Emprendedores, Microempresas, Pequeñas y Medianas Empresas, Empresa Gacela, Empresas Tractoras, los cuales reciben atención del Gobierno Federal a través de cinco productos: Financiamiento, Comercialización, Capacitación y Consultoría, Gestión e Innovación y Desarrollo Tecnológico.

SEGMENTOS EMPRESARIALES.



ESTRATEGIAS.



A).- Definición de empresas TRACTORAS.

- * Son los grandes corporativos empresariales establecidos en el país que desarrollan las cadenas productivas. A través de ellas, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) logran exportar indirectamente en tanto alcanzan los estándares y escala que les permita exportar de manera directa.
- * Una empresa tractora es aquella que en su operación y desarrollo, arrastra a decenas de Pequeñas y Medianas Empresas “PYMES” para su crecimiento, por ejemplo:



Planta De Acero en Celaya, Guanajuato.

El perfil de las **Empresas Tractoras** es el siguiente:

- * Contar con un sistema operativo.
- * Experiencia en el mercado.
- * Capital propio.
- * Infraestructura.
- * Contar con proveedores.
- * Marca propia y posicionada en el mercado.
- * Tener un modelo de negocio definido.
- * Equipo de trabajo en forma.
- * Administración profesional.

B).- Definición de empresas GACELA:

Son aquellas que tiene mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos. Sus características innovadoras y de mercado las hacen crecer a grandes saltos, denotando su crecimiento en la creación de empleos y la demanda de sus servicios. Según el Universal, en México se tiene identificadas 2,500 empresas gacela.

En México, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) decidió establecer un programa para el desarrollo de empresas gacela. Las Aceleradoras de Negocios es el mecanismo idóneo para apoyar a las empresas a convertirse en gacelas. La Subsecretaría estableció el criterio de que para ser considerada gacela, una empresa debe tener un crecimiento anual aproximado en ventas de un **35%** y en empleo de un **20%**.

Las Aceleradoras de Empresas apoyan a empresas ya existentes en el mercado a potenciar su desarrollo a través de consultoría especializada de alto nivel, que evalúa e implementa procesos de mejora o innovación en cada una de las áreas de operación de una empresa, o en aquellas que requieran una mejora sustantiva.

Ejemplo de empresa Gacela:



Vidrios Marte S.A. de C.V.

Confort, seguridad, estética y protección son algunas de las características de los productos que ofrece Vidrios Marte, empresa familiar pionera en México en la importación y producción de vidrios con doble acristalamiento.

Con 30 años de vida, esta compañía mexicana atiende desde clientes pequeños, que requieren cristales para sus casas, hasta grandes empresas al involucrarse en proyectos de fuerte envergadura como el edificio del banco HSBC, la torre Palmas 100, el Corporativo Santa Fe y el hotel Meliá Cancún.

C).- Definición de Pequeñas, y Medianas Empresas, (PYMES).

Son las pequeñas y medianas empresas altamente productivas y que constituyen el eje de la actividad económica nacional, al ser los principales proveedores de servicios de las grandes empresas y de la población en general. Por ejemplo: la **tienda de la esquina, tortillería, talleres mecánicos.**



En México estas empresas se clasifican en función del número de empleados y de acuerdo al **sector económico al que pertenecen.**

Sector económico y número de empleados.

TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Se estima que el mayor número de empresas establecidas en el país son Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), las cuales tienen la siguiente distribución del personal por sector económico:

- * Industria el 12%.
 - * Comercio el 49%.
 - * Servicios el 39%.
- Total 100 %

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son una fuente inagotable de inspiración de la cual surge una gran cantidad de ideas innovadoras, de hecho, es reconocido universalmente que las grandes innovaciones provienen de las PYMES, así como de las grandes empresas, tales como la computadora personal, el motor de propulsión, la hoja de rasurar de acero inoxidable, la máquina fotocopidora, el celofán, la transmisión automática y la dirección hidráulica. Es decir, es probable que con las Pequeñas y Medianas Empresas podamos encontrar como país respuestas favorables a algunos de los graves problemas que nos aquejan, como el desempleo, la pobreza, la concentración del ingreso y la baja productividad, puesto que tienen una gran participación en el Producto Interno Bruto Nacional, así como en la generación y el mantenimiento de empleos en todo el país.

Es recomendable que para que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) tengan éxito, sigan los siguientes puntos:

- * Trabajo arduo, dedicación y esfuerzo.
- * Correcta identificación del mercado.
- * Tener conocimiento adecuado de la actividad que se pretende desarrollar.
- * Habilidades y conocimiento de cómo administrar un negocio.

D).- Definición de Microempresas.

Una Microempresa siempre será una PYME, aunque la definición exacta depende de cada país, se entiende por Microempresa aquella que tiene entre 1 y 10 trabajadores y poseen las siguientes características:

- * Operan con escalas bajas de producción.
- * Utilizan tecnologías adaptadas.
- * Son de propiedad familiar.
- * Su financiamiento procede de fuentes propias.

Las actividades que realizan las microempresas son principalmente todo lo relacionado con las ventas, servicios, la administración y producción. Por ejemplo:

Un salón de belleza, una peletería.



Las microempresas desempeñan diversas funciones en nuestra sociedad como: responder a las demandas concretas de los consumidores, crear los productos y servicios, generar empleos, contribuir al crecimiento económico y mantener su productividad.

Las microempresas son auténticos eslabones de la producción, ya que generan la mayor cantidad de empleos y se consideran como la organización más popular en los países en proceso de desarrollo.

La proliferación de microempresas fue considerada como una ventaja durante los años posteriores a la crisis financiera de Diciembre de 1994, debido a que este tipo de entidades repercutió de manera positiva en evitar elevadas tasas de desempleo, evitando con ello problemas sociales.

E).- Definición de emprendedores.

Son las personas con capacidad de innovar, es decir, de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Son esas personas que encuentran oportunidades en medio de la crisis, nichos de mercado donde nadie cree que se puede establecer un buen negocio, que logran hacer funcionar ideas, servicios, productos y empresas.

Ejemplo: los estudiantes de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, de la Universidad Michoacana De San Nicolás de Hidalgo.



Características de los emprendedores.

1. Estas personas poseen una enorme necesidad de mayor independencia y economía.
2. Poseen una necesidad sustancial de logro, con gran energía y resistencia, poseedores de una gran autoestima y necesidad de dominio, esto es de tener el control y dirigir a otros.
3. Tienen menor necesidad de reconocimiento social que sus contrapartes en las grandes empresas.

1.3. Antecedentes del Fondo PYME.

Apoyar a las pequeñas y medianas empresas es uno de los propósitos centrales del Gobierno Federal, para lograr el crecimiento y desarrollo de las mismas. Para ello se diseñan e implementan programas sociales gubernamentales como el financiamiento, capacitación, adquisiciones y recursos. Esto para facilitar las iniciativas de los individuos y grupos sociales de bajos recursos, con el fin de proporcionar un mayor impulso a la actividad económica del país.

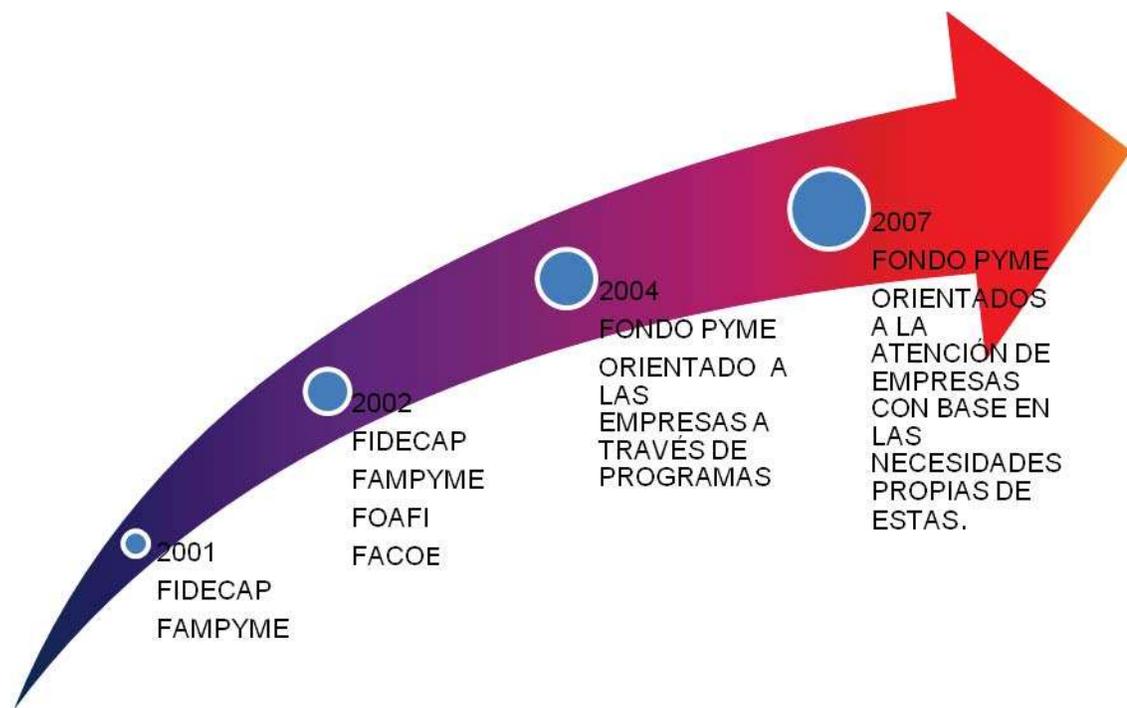
El Fondo de Apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (FONDO PYME) nace en México a través de la política gubernamental que se ejecuta por medio de un conjunto de programas de financiamiento. Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2001- 2006 del Gobierno Federal, este se conocía anteriormente bajo diferentes nombres, pero enfocado hacia el mismo objetivo, los nombres son los siguientes:

- * En el año 2001 se llamo Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, (**FAMPYME**) para apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) mediante el fortalecimiento de su capacidad de gestión y producción interna y externa del desarrollo del conocimiento, la gestión y la innovación tecnológica y la cultura empresarial, logrando con

ello aumentar la participación de las MIPYMES en el mercado interno y externo.

- * En ese mismo año 2001, se llamó Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (**FIDECAP**), se le consideraba como un mecanismo de apoyo financiero para fortalecer la capacidad productiva de las empresas en las entidades federativas y los municipios de todo el país, aprovechando sus ventajas competitivas y comparativas, a fin de consolidar regiones que por su propia vocación productiva desarrollen estándares de competitividad a nivel internacional y sectores que por su propia condición actual permitan reconstruir e integrar nuevas cadenas productivas que fortalezcan el mercado interno.
- * Para el año 2002, se creó este mismo fondo con el nombre de Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (**FOAFI**) facilitando el acceso al crédito y financiamiento y fomentar su cultura empresarial a través de la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía, apoyos a planes de negocios y el fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios.
- * Dentro de ese mismo año fue creado el Fondo de Apoyo para Incrementar la Actividad Exportadora de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (**FACOE**) con el objetivo de incrementar la actividad exportadora de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades.

- * Posteriormente en el año 2004 se creó el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (**FONDO PYME**) y es con ese nombre que se le conoce actualmente, cuyo objetivo se enfoca a promover el desarrollo económico nacional, a través de los objetivos antes mencionados.



El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) al tiempo que se ha posicionado como uno de los apoyos del Gobierno Federal más importantes para el desarrollo de la actividad económica, ha evolucionado para dar un mejor servicio a las micro, pequeñas, medianas empresas y emprendedores.

El servicio del FONDO PYME, para el ejercicio fiscal 2007 se centra en atender las necesidades de las empresas, reconociendo las características de cada una de

ellas. Así los emprendedores, las microempresas, las pequeñas y medianas empresas, las “Gacela” y las “Tractora”, podrán contar con apoyos adecuados a sus necesidades.

1.4. Situación anterior y actual de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), encontramos dos formas o situaciones en las cuales se dió el surgimiento de las mismas. Por un lado a aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Estas, en su mayoría, son de capital intensivo y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento, este sector tuvo tres etapas perfectamente definidas. Las PYMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía nacional e internacional en los años 50'y 60' durante la vigencia del modelo de

sustitución de importaciones, lo que les permitió, un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido para realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación e información.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70's, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia, misma que las sumió en una profunda crisis que continuó hasta la década de los 80's.

Por el contrario a raíz de los cambios que vienen sucediendo desde 1999, hasta **la actualidad** en cuanto a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica, parece indicar una nueva y mejor atapa para las Pequeñas y Medianas Empresas, (PYMES) con algunos obstáculos que aun pueden superarse.

Hoy en día, las PYMES aseguran el mercado de trabajo, pues a través de la descentralización de la mano de obra cumplen un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral. Teniendo efectos socioeconómicos

importantes, ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.

Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado, favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares, presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura. Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma, las Pequeñas y Medianas Empresas, (PYMES) poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos.

1.5. Principales obstáculos de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

Actualmente las PYMES están cobrando cada vez más importancia en cuanto al desarrollo económico del país se refiere, sin embargo, existen algunas restricciones y obstáculos que tienen que vencer, pues estos dificultan su inserción en el mercado internacional.

En esta sección se presentan las restricciones y obstáculos que enfrentan las PYMES en materia de exportación ya que dichas trabas impiden que estas alcancen un alto nivel de competitividad para su acceso al mercado internacional como se mencionó internacionalmente.

Es decir, estas empresas, aun poseen **poco peso en las exportaciones** totales del país, esto implica una reducida oferta exportable. Se dice que esto se debe a una reducida base empresarial del país y a la insuficiente escala de operación.

Entre otras tantas dificultades encontramos dos muy relacionadas.

- a) El bajo desarrollo de **Innovación**.
- b) La inexistencia de financiamiento adecuado para el acceso a la tecnología, específicamente de maquinaria.

En cuanto al **financiamiento para adquirir tecnología**, actualmente en el país, es financiada en su mayor parte o totalmente con recursos propios de las empresas. De esta manera, que el acceso al financiamiento para la compra de maquinaria sigue siendo una restricción para las empresas, lo cual limita el incremento de su producción y, por lo tanto, de su exportación.

Dentro de los obstáculos que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) encontramos la **falta de créditos** para las operaciones de producción y exportación, ya que estos son inadecuados, principalmente con relación a la tasa de interés, la tramitación de los créditos, la exigencia de la garantía, las empresas no tiene acceso directo a los créditos, por ser exportadoras o por la poca rentabilidad de su negocio de exportación. De tal manera, la expansión de su actividad exportadora estaría limitada a la disponibilidad del capital propio, así como al límite de su patrimonio actual.

En el país no existe un **sistema de información** que permita al empresario acceder de una forma fácil y poco costosa a datos relevantes sobre los requisitos de ingreso en el mercado externo, como lo referente a las normas sanitarias, fitosanitarias, operatorias, financiamientos posibles para el importador y liquidación de impuestos. La información es necesaria dada la complejidad de la aplicación de los impuestos internos que existen en cada país y la forma de liquidarlos, sobre todo en el mercado internacional, así como los problemas de falta de información sobre requisitos de accesos a mercados expertos, se suman aquellos referentes a información de inteligencia de mercado (clientes, consumidores, competencia).

Otro factor que constituye un fuerte freno a la inserción externa de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) es la prácticamente **nula cooperación interempresarial**, tanto a nivel vertical como horizontal, entre las mismas PYMES, ya que mayormente trabajan en forma aislada, no existiendo en el país aglomeraciones productivas importantes que destacar en ningún sector. Esto puede constituirse como una traba de vital importancia para el incremento de las ventas.

Cabe mencionar, (como ejemplo) un caso interesante de **cooperación interempresarial** de dos empresas, una Paraguaya y otra Argentina del sector plástico, quienes firmaron un acuerdo comercial, el cual consistió en que cada empresa representa a la otra en sus países respectivos, o sea, la empresa paraguaya representa los productos de la empresa argentina y viceversa. El

acuerdo productivo consiste en que la empresa Argentina cede a la empresa paraguaya una maquinaria por un período de tiempo determinado para producir una línea de productos específicos y comercializarlos dentro de Paraguay o exportarlos a terceros países. Esta maquinaria entra en el país bajo el régimen de admisión temporaria y la operación ha dado buenos resultados.

Según (Rodarte 2001) en México los obstáculos más graves que enfrentan las Pequeñas y Medinas Empresas (PYMES) son los siguientes.

- * Poca capacidad en gestiones administrativas, ya que un empresario se decide a abrir un negocio, las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y trámites.
- * Altos Costos de Producción.
- * Poco Financiamiento.
- * Limitada y Lenta Innovación y Diseño.
- * Dificultades para Medir Resultados o Medir Su Impacto.

1.6. Principales demandas de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

Es lógico pensar que, como mencioné anteriormente, las PYMES encuentran ciertos obstáculos y restricciones para su acceso al mercado internacional, pues las demandas que este núcleo de empresas recae en vencer de alguna manera esos problemas, es decir, proponer que esas trabas que vienen siendo una amenaza, se conviertan en oportunidades.

Considero que una de las trabas más relevantes para las PYMES es la del financiamiento, es por ello que trataré este punto como una de las demandas más importantes que hoy en día tienen estas empresas.

Tal demanda consiste en que haya **mayor y mejor información**, acerca de los instrumentos financieros existentes, ya sean públicos o privados.

Se demanda sobre todo **un seguimiento continuo**, dado que cada año se va modificando alguna información acerca de los programas de financiamiento, esto para que:

- * Se pueda planificar y decidir con una cierta perspectiva los recursos disponibles a los que podemos acceder.

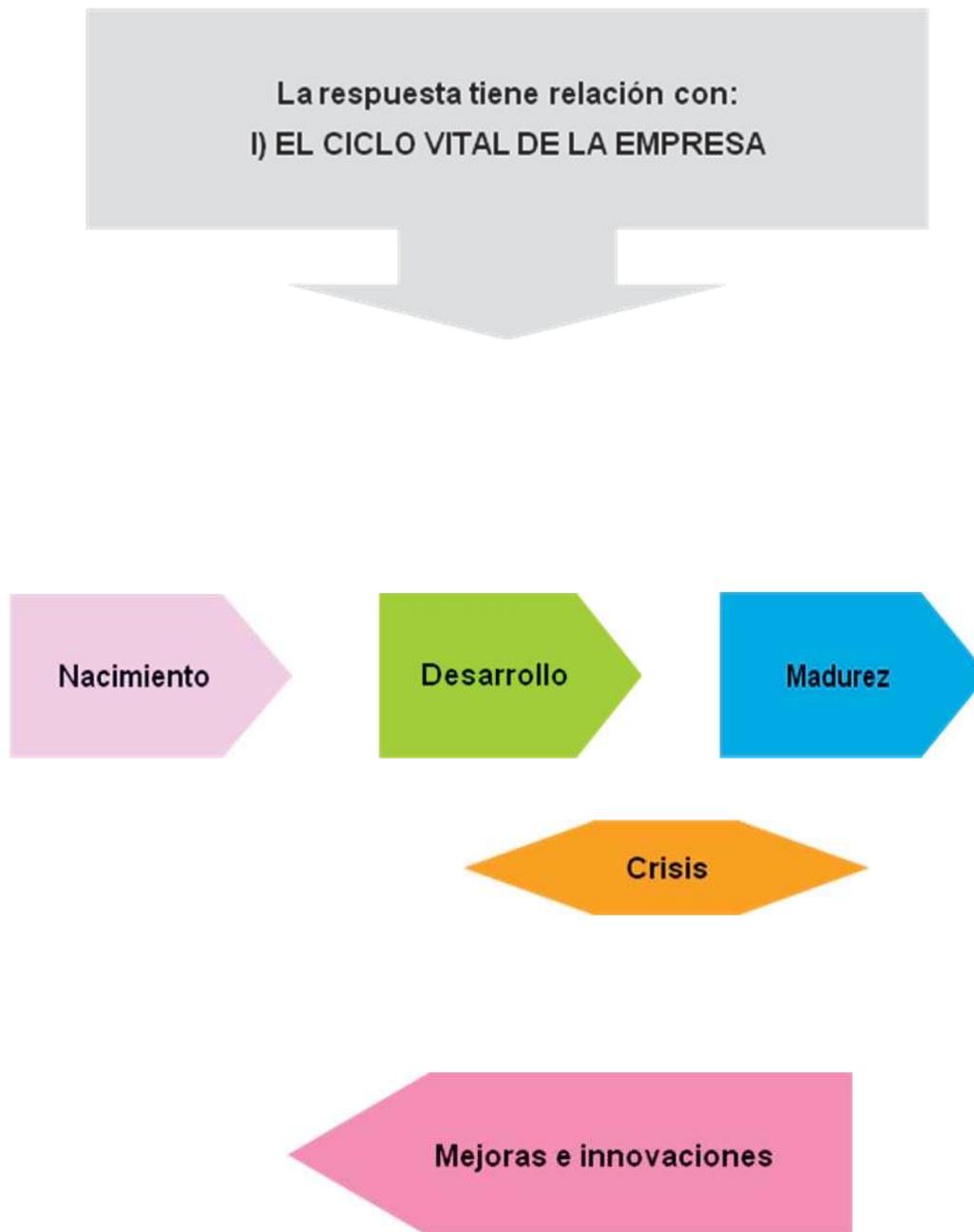
- * Se pueda solicitar ayuda antes de que los plazos concluyan o se agoten las dotaciones de los programas.

Con relación al financiamiento de actividades **innovadoras**, ya sea de productos, servicios o en la propia gestión de la empresa, las demandas son las siguientes:

- * Que haya **menor dificultad en la valoración de la idea o proyectos**, para obtener el financiamiento necesario, ya sea que tengan los mecanismos necesarios para dictaminar ese aspecto, o que se cuente con personal sumamente calificado para realizar esa actividad.
- * Que se cuente con **evaluadores expertos** con los conocimientos necesarios para discernir cuales son los proyectos en los que realmente es existente la innovación, así como para descubrir su potencialidad y situar los escenarios futuros, ya que de esta manera será más fácil decidir qué nivel de financiamiento se le puede conceder a la idea o proyecto.
- * Una mayor decisión tanto de la iniciativa pública como privada **para asumir los riesgos**, que conlleva la innovación.
- * Un cambio cultural en los conceptos de innovación, haciendo hincapié a la **innovación en servicios**.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) demandan financiamiento no solamente para sus actividades innovadoras, sino también para la creación de las mismas, ya que esto implica gastos que por sí solas no podrían solventar.

La satisfacción de las necesidades financieras de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) depende de los siguientes puntos:



Así como con:
II) EL CONCEPTO DE INNOVACIÓN

Y el CONCEPTO DE INNOVACIÓN es decir:
III) AL SECTOR EN EL QUE SE APLICA (servicios e industria)

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) necesitan financiamiento para solventar cada una de sus fases, mismas que ya se mencionaron anteriormente.

Nacimiento

En esta fase es donde se encuentra la relación con todo lo que tiene que ver con la administración de la empresa, pues en esta se determina el encaje del proyecto con las diferentes formas de apoyos financieros.

Es por ello que se necesitan apoyos para:

- * Estudios de viabilidad.
- * Planes de negocio.

- * Estudios de mercado.
- * Adquisición de locales.
- * Medios de producción.
- * Materia prima.
- * Contratación de personal.



Desarrollo

Una vez superada la fase del despegue de la empresa, la problemática del financiamiento se centra en elementos relacionados con el corto plazo, es decir, todo lo que está relacionado con el desarrollo del producto o servicio que se esté ofreciendo, canales de comercialización, de ventas, Marketing, publicidad, saber todo sobre cómo se esté manejando la oferta y la demanda.



Madurez

En esta fase se necesita financiamiento para abordar todos los cambios importantes que tienen que realizar las empresas, esto alude a:

- * Innovación (en procesos o en productos).

- * Nuevos mercados (exportación e internacionalización).
- * Crecimiento de la empresa (ampliaciones o nuevas).

Es importante que los empresarios estén atentos para no permitir que la empresa entre en **crisis** severa, se dice que cuando esto sucede, se debe de contar con el suficiente financiamiento para reinventarse, es decir salir de la crisis a través de la **innovación**, de manera que inventen o creen productos funcionales, con accesibilidad en cuestión del costo, pero siempre agregándole un plus, siempre y cuando ese plus garantice una vida útil de dichas innovaciones.

A continuación mencionaré las demandas que de manera general tienen las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

- * Mayor información sobre los apoyos financieros.
- * Nuevas fórmulas para la valoración de los proyectos.
- * Procesos y procedimientos ágiles de atención, todo en un solo lugar.
- * Mayor transparencia y eficiencia del gobierno.
- * Multiplicación de los recursos.
- * Aportaciones de estados, municipios y sector privado.

CAPÍTULO II.

“PROCESO DE SOLICITUD Y OBTENCIÓN DE LOS APOYOS DEL FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONDO PYME)”

Capítulo II.- PROCESO DE SOLICITUD Y OBTENCIÓN DE LOS APOYOS DEL FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONDO PYME).

2.1. Canalización y montos de apoyos del FONDO PYME.

Canalización.

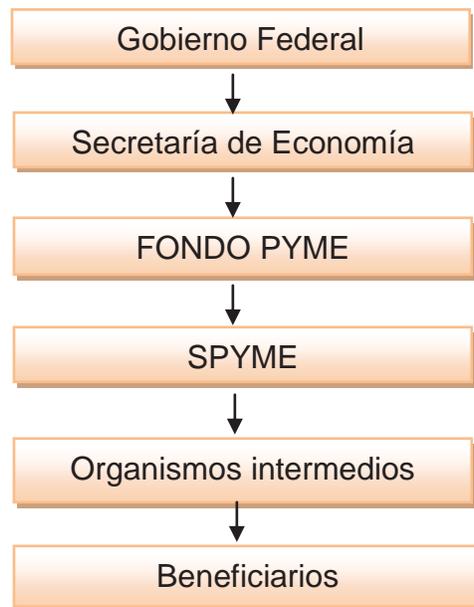
El Gobierno Federal designa un porcentaje del presupuesto anual para apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES); dicho recurso le es entregado a la Secretaría de Economía para que lo distribuya a los diferentes programas de apoyo que ésta maneja, entre los cuales se encuentra el programa Fondo De Apoyo Para La Micro, Pequeña Y Mediana Empresas (FONDO PYME) este último cuenta con una Subsecretaría De La Pequeña Y Mediana Empresa, (SPYME).

La Secretaría de Economía en conjunto con la Subsecretaría De La Pequeña Y Mediana Empresa (SPYME), asignan los montos mínimos y máximos a entregar a los proyectos solicitantes. Cabe mencionar que dichos montos dependen de la viabilidad de los proyectos, del impacto económico que estos puedan tener y de las categorías en que se encuentren.

Los recursos autorizados serán entregados a través de una cuenta bancaria, que los organismos intermedios deben de abrir, única y exclusivamente para manejar dichos apoyos, para después ser canalizados a los empresarios beneficiados.

Para entender mejor lo anterior sobre la ruta de los apoyos del FONDO PYME véase el siguiente cuadro:

Cuadro 1.



Monto mínimo y máximo otorgado por categoría:**Categoría I. NUEVOS EMPRENDEDORES.**

Según el anexo B, de las Reglas De Operación Del FONDO PYME para esta categoría el apoyo máximo es de \$5, 000,000; en porcentaje es el 60% de total solicitado, bajo el concepto de equipamiento, y como mínimo es un monto de \$ 15,000 bajo el concepto de creación de empresas.

Categoría II: MICROEMPRESAS.

El apoyo máximo para esta categoría es de \$40,000; en porcentaje es el 30% bajo el concepto de consultoría en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas estratégicos de alcance nacional, regional o local. El monto mínimo de apoyo asciende a \$10,000; en porcentaje es el 80% bajo el concepto de capacitación en capacidades administrativas, comerciales y productivas.

Categoría III: PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

El monto máximo a apoyar es de \$10, 000,000; en porcentaje representa el 100% bajo el concepto de infraestructura y/o equipamiento, el monto mínimo es de \$10,000; en porcentaje representa el 50%, bajo el concepto de formación de instructores y consultores con base en las Normas De Competencia Laboral.

Categoría IV: EMPRESAS GACELA.

Esta categoría puede acceder hasta \$15, 000,000 por fase con el 30% en porcentaje, bajo el concepto de apoyos para la constitución y/o fortalecimiento de parques tecnológicos, como monto mínimo se le da la cantidad de \$50,000 representando el 80% en porcentaje.

Categoría V: EMPRESAS TACTORAS.

Esta categoría puede acceder a la cantidad de \$15, 000,000 bajo el concepto de parques industriales para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), esto es por fase, representando el 30%, el monto mínimo es de \$10,000 por el concepto de capacitación empresarial a través de la impartición de cursos grupales orientados al desarrollo de productos y servicios representando el 30%.

Categoría VI: REALIZACIÓN DE EVENTOS PYME Y OTRAS ACTIVIDADES E INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN.

El monto máximo es de \$15, 000,000 por el concepto de realización de eventos para fomentar la creación y el desarrollo de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) competitivas, en porcentaje es el 80%. El monto mínimo es de \$10,000 para el concepto de participación en conferencias, seminarios, talleres y paneles de eventos de formación empresarial, con el porcentaje del 70%.

2.2. Proceso de validación de los Organismos Intermedios.

Como ya se mencionó anteriormente, para solicitar los apoyos económicos del FONDO PYME se debe hacer a través de un organismo intermedio, y este a su vez debe estar validado jurídicamente como tal.

Tipos de organismos intermedios: según el anexo C, de las Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) un organismo intermedio puede ser:

- * Asociación Civil (A.C).
- * Sociedad Civil (S.C).
- * Sociedad Anónima De Capital Variable (S.A. de. C.V).
- * Cámara Nacional o delegación de una cámara.
- * Ayuntamiento (Municipio).
- * Organismo Público Descentralizado (OPD).
- * Sindicato Patronal (SP).
- * Fideicomiso.

Cada uno de los antes mencionados debe presentar la documentación jurídica pertinente donde se les reconozca como dichas organizaciones.

Algunos de los **requisitos**, en común que cada uno de los organismos intermedios deben de presentar para poder representar a los empresarios y solicitar los apoyos del FONDO PYME son los siguientes.

- * Copia de la escritura pública otorgada por el notario público en la que conste la constitución de la sociedad o cualquiera de los ya mencionados.
- * Copia del comprobante de domicilio de la sociedad o cámara.
- * Copia del Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
- * Copia de la escritura pública otorgada por el notario público en la que conste el poder para actos administrativos.
- * Copia de la identificación oficial del representante legal.

Las áreas responsables de la validación de los organismos intermedios son:

- * Es personal adscrito a las Ventanillas De Recepción Estatales.
- * El personal adscrito a Asesoría Jurídica De La Subsecretaría de La Pequeña Y Mediana Empresa. (SPYME).

Descripción del proceso de validación:

- 1) Estas dos áreas tienen la obligación de auxiliar y orientar a los organismos intermedios en la integración al sistema de la documentación jurídica pertinente.
- 2) de revisar que dichos documentos correspondan al tipo de organismo intermedios que están representando.
- 3) Revisar y verificar en un lapso de tres días hábiles si la documentación está correcta.
- 4) Si la documentación no cumple o se encuentra incompleta, se le notificará al organismo intermedio a través del sistema por correo electrónico para que en un lapso de siete días hábiles entreguen la documentación que cumpla con los requisitos.
- 5) Si esta correctamente entregada la documentación jurídica, se registran en el sistema dichos documentos y se procede a validar el organismo intermedio otorgándole un número de folio para que pueda pedir los apoyos económicos del Fondo de Apoyo para la Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).

Si la documentación jurídica del **Organismo Intermedio** ya ha sido validada y registrada, el organismo intermedio:

- * Ingresa a la página electrónica www.fondopyme.gob.mx en el apartado denominado organismos intermedios.
- * Captura su Registro Federal De Contribuyentes (RFC) y contraseña.
- * El organismo intermedio visualizará sus datos generales y la documentación jurídica integrada en el sistema donde se le acredite como Organismo Intermedio.

2.3. Proceso para solicitar los apoyos del FONDO PYME.

Una vez validado jurídicamente el Organismo Intermedio se puede empezar todo el proceso de solicitud de los apoyos del Fondo de Apoyo para Las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) el cual se describe a continuación.

Fundamento legal: Artículos 20 al 28 y 44 al 50 de las Reglas De Operación Del FONDO PYME.

Descripción del proceso.

1. Para acceder al Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), el Organismo Intermedio debe requisitar la Cédula de Apoyo que se encuentra disponible en la página www.fondopyme.gob.mx , la cédula de apoyo se capturará en línea, debiendo adjuntar por ese medio los archivos que contengan la información

del proyecto. Dicha documentación también tiene que ser entregada de manera impresa a las Ventanillas De Recepción Estatal así como a la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME).

2. Se procede a la evaluación técnica de los proyectos a través de las cédulas de apoyo, en las cuales no contemplen aportaciones del Gobierno Estatal serán evaluadas y opinadas técnicamente por la unidad administrativa de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), competente en función del concepto solicitado.
3. Las cédulas de apoyo en las que existan aportaciones del Gobierno Estatal o de alguna entidad federativa serán evaluadas y opinadas técnicamente por el Subcomité Estatal del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).
4. Resolución de los proyectos, cabe destacar que los proyectos evaluados y opinados técnicamente por los subcomités y las unidades administrativas SPYME, se someterán a consideración del Consejo Directivo del FONDO PYME para su dictamen, pues es él quien decide qué y cuántos proyectos se aprueban.
5. Las unidades administrativas de la SPYME notificarán a los Organismos Intermedios por escrito la resolución de aprobación o rechazo del Consejo Directivo sobre su proyecto, si fue rechazado, dentro de la opinión técnica debe de llevar bien fundamentado el por qué del rechazo así como las recomendaciones pertinentes para otras ocasiones.

Técnicamente la resolución debe darse entre cinco (5) y siete (7) días, pero prácticamente se da entre los cuarenta y cinco (45) y los sesenta (60).

6. Para los casos en que el proyecto haya sido aprobado, para otorgar los apoyos a los Organismos Intermedios y para la ejecución de los proyectos es necesaria la suscripción de un convenio para garantizar y justificar el buen manejo de los apoyos.
7. Cuando ya se haya firmado el convenio y entregado a las instancias correspondientes, son entregados los apoyos a los Organismos Intermedios, siempre y cuando estos tengan una cuenta bancaria, específica y exclusivamente para la administración y ejecución de los proyectos, entregando un recibo de los conceptos aprobados por el Consejo Directivo del Fondo de Apoyo para la Micro, pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).

Los proyectos aprobados tienen la obligación de rendir un informe trimestral y otro anual para asegurar el buen uso, manejo y destino de los recursos otorgados.

Para corroborar que los datos de dichos informes son correctos, serán las Unidades Administrativas de la Subsecretaría de la Pequeña Y Mediana Empresa (SPYME), y los Subcomités Técnicos Estatales los encargados de ordenar las evaluaciones y visitas periódicas para validar la información que se obtenga de los informes ya mencionados.

Difusión y promoción del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).

Dentro del presupuesto anual que se asigna al FONDO PYME se distribuye de la siguiente manera:

- * Como mínimo el 95% se destinará a los apoyos de la población objetivo.
- * Y el 5% será destinado a los gastos asociados a la eficiente promoción, operación, supervisión y evaluación del Fondo PYME por parte de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME).

Para que se cumpla lo anterior, se llevarán a cabo las siguientes acciones:

- * La información del FONDO PYME se dará a conocer en la página de internet www.fondopyme.gob.mx
- * Adicionalmente la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), llevará a cabo labores de difusión y promoción entre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) a través de las Delegaciones de la Secretaría de Economía, los Gobiernos de las Entidades Federativas y Municipales, organizaciones sociales, organismos empresariales, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación pública o privada.
- * La SPYME se asegurará de que en la papelería, en documentación oficial, así como en la publicidad y promoción que se adquieran, se incluya la

siguiente leyenda: *este programa es de carácter público, no es patrocinado por ningún partido político y sus recursos provienen de los impuestos que pagan los contribuyentes, está prohibido el uso de este programa para usos políticos, electorales o de lucro.*

- * Así mismo, las Entidades Federativas y los organismos intermedios tendrán la obligación de señalar expresamente y en forma idéntica, la participación de la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) tanto en las actividades de difusión, divulgación y promoción del Fondo de Apoyo para la Micro, pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) de los proyectos aprobados, así como la información de los resultados obtenidos.

2.4. Proyectos aprobados durante el periodo 2006-2008.

Año 2006.

En este punto se hace referencia a los proyectos aprobados durante los años 2006, 2007 y 2008, debido a que estos marcan el inicio de la presente administración, misma que se ha encargado de incrementar considerablemente los apoyos destinados a los Programas de Financiamiento para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Como se ha mencionado en capítulos anteriores las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son el principal elemento en el fortalecimiento y desarrollo económico de México. Son muchas las empresas que se han visto beneficiadas a través del FONDO PYME.

Según la información proporcionada por la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) ,al iniciar el ejercicio 2006, al Fondo de Apoyo para la Micro, pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) le había sido aprobado un presupuesto de \$1, 742,718.9. Debido a la gran demanda de proyectos, dicho presupuesto fue ampliado con la cantidad de \$1, 367,443.7 por lo que el monto de los apoyos otorgados se elevó a \$3, 110,162.6 El número de proyectos apoyados durante el ejercicio 2006 ascendió a **994** lo que representó un crecimiento del 31.3% con respecto al ejercicio 2005. Dichos proyectos comprometieron apoyos complementarios provenientes de otras fuentes de recursos por la cantidad de **\$5, 297,678.2** .

Esta aportación de otras instancias motivó que el índice de complementariedad se elevará a 1.70; esto significa que por cada peso aportado por el FONDO PYME durante el ejercicio 2006, las otras instancias financiadoras de los proyectos (gobiernos estatales, municipales, fundaciones, asociaciones empresariales, instituciones académicas, empresas, entre otras), aportaron 1.70 pesos. Por esta razón, los recursos del FONDO PYME se pueden considerar como palanca de una mayor inversión en actividades productivas.

Año 2007.

En los datos que proporciona la Secretaria de Economía se encuentra que en año 2007 fueron aprobados a nivel Nacional **556** proyectos de los **162,180** solicitantes, con un presupuesto de **\$ 2, 896, 301,710** (dos mil ochocientos noventa y seis millones, trescientos un mil, setecientos diez) ,**ver cuadro 1.**

Año 2008.

En el año 2008 fueron aprobados **288** proyectos con un presupuesto de **\$6, 484, 186,282** (seis mil cuatrocientos ochenta y cuatro millones, ciento ochenta y seis mil, doscientos ochenta y dos), **Ver cuadro 1.**

El Fondo De Apoyo Para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es de cobertura nacional, es decir, puede apoyar a todos los Estados que lo soliciten. A continuación se presenta un cuadro comparativo de los proyectos aprobados en todo el país, de los años 2007 y 2008, desglosado por estados con sus respectivos montos.

Cuadro 1.

FONDO PYME				
Estado	Año 2007		Año 2008	
	P	\$ S.E	P	\$ S.E
NO ESTATAL	178	2,436,799,430	113	3,870,285,254
Aguascalientes	<u>8</u>	1,135,135	<u>4</u>	1,639,100
Baja California	<u>20</u>	19,130,377	<u>4</u>	1,220,000
Baja California Sur	<u>4</u>	2,540,411	<u>1</u>	650,000
Campeche	<u>3</u>	1,592,609	<u>5</u>	2,073,418
Coahuila	<u>14</u>	5,064,643	<u>5</u>	1,589,318
Colima	<u>1</u>	225,000	<u>6</u>	2,166,669
Chiapas	<u>13</u>	8,567,015	<u>23</u>	11,751,557
Chihuahua	<u>11</u>	34,816,460	<u>7</u>	1,356,489,292
Distrito Federal	<u>8</u>	11,143,267	<u>8</u>	18,567,295
Durango	<u>6</u>	1,296,096	<u>3</u>	518,769
Guanajuato	<u>32</u>	52,121,031	<u>15</u>	651,992,040
Guerrero	<u>7</u>	7,087,263	<u>3</u>	2,884,275
Hidalgo	<u>6</u>	7,988,580	<u>1</u>	18,250
Jalisco	<u>19</u>	10,069,119	<u>13</u>	8,828,690
Estado de México	<u>27</u>	10,566,360	<u>2</u>	262,495
Michoacán	<u>4</u>	30,115,356	<u>11</u>	30,611,340
Morelos	<u>4</u>	24,344,404	0	0
Nayarit	<u>3</u>	610,375	<u>1</u>	254,954
Nuevo León	<u>26</u>	19,070,596	<u>4</u>	4,483,237
Oaxaca	<u>10</u>	32,977,019	<u>1</u>	798,000
Puebla	<u>17</u>	9,271,218	<u>15</u>	11,308,082
Querétaro	<u>10</u>	58,041,623	<u>1</u>	168,720
Quintana Roo	<u>25</u>	17,248,827	0	0
San Luis Potosí	<u>5</u>	3,798,975	<u>2</u>	440,280,000
Sinaloa	<u>23</u>	19,435,269	<u>5</u>	6,121,118
Sonora	<u>17</u>	26,956,823	<u>1</u>	276,000
Tabasco	<u>16</u>	8,392,979	<u>1</u>	539,000
Tamaulipas	<u>10</u>	4,000,264	<u>5</u>	47,015,688
Tlaxcala	<u>4</u>	2,066,646	0	0
Veracruz	<u>14</u>	19,605,554	<u>15</u>	3,600,415
Yucatán	<u>3</u>	6,057,337	0	0
Zacatecas	<u>8</u>	4,165,649	<u>13</u>	7,793,306
TOTAL	556	2,896,301,710	288	6,484,186,282

Proyectos aprobados en Michoacán.

Uno de los objetivos de esta tesis es conocer cuántos proyectos se aprobaron en el Estado de Michoacán.

Según la Secretaría de Economía fueron (4) cuatro en el año 2007 y (11) once en el 2008, con un presupuesto de \$ 30,115,356 y \$ 30,611,340 respectivamente, así que a continuación se muestran detalladamente dichos datos, con sus respectivos nombres y montos, **ver cuadros 2 y 3:**

Cuadro 2.

Proyectos del FONDO PYME en el ejercicio 2007 en Michoacán con aportaciones de la Secretaría de Economía.

FOLIO	NOMBRE	APORTACIÓN DE S.E
FP2007-151	Capacitación A Extensionistas Financieros Del Estado De Michoacán Y Fortalecimiento Del Fimype Como Intermediario Financiero	\$ 292,356
Fp2007-199	Fortalecimiento del fondo de garantía para apoyar a las mipymes de la región centro del Estado de Michoacán	\$ 10,239,000
Fp2007-464	Programa anual de consultoría a las empresas michoacanas a través de los servicios de crece Michoacán, A.C.	\$ 469,000
Fp2007-1797	"Parque tecnológico, Ciudad Tres Marías" fase uno del clúster de tecnologías de la información de Michoacán (clúster tim)	\$ 19,115,000
4	TOTALES	\$ 30,115,356

Cuadro 3

Proyectos del FONDO PYME en el ejercicio 2008 en Michoacán con aportaciones de la Secretaría de Economía.

FOLIO	NOMBRE	APORTACIÓN DE S.E
Fp2008-124	Fortalecimiento del fomich como intermediario financiero no bancario	\$ 996,534
Fp2008-125	Capacitación a directivos de intermediarios no bancarios del fimype, fomich, faaar, ch en beneficio de las micro, pequeñas y las empresas del estado de Michoacán.	\$ 285,602
Fp2008-168	Programa anual de consultoría a empresas del sector turístico en Michoacán, a través de los servicios de crece Michoacán, a.c.	\$ 1,116,500
Fp2008-323	Impulso y creación de centro de atención empresarial "Servirte Apatzingán".	\$ 150,000
Fp2008-324	Impulso y creación de centro de atención empresarial "Servirte Zacapu"	\$ 150,000
Fp2008-325	Impulso y creación de centro de atención empresarial "Servirte Ciudad Hidalgo"	\$ 150,000
Fp2008-449	Gira del programa nacional de emprendedores Michoacán/lanzamiento del programa cemprende	\$ 309,337
Fp2008-464	Programa @tienda, apoyo integral al comercio al detalle en el estado de Michoacán componente: consultoría integral	\$ 2,455,200
Fp2008-475	Proyecto estratégico para la rehabilitación y terminación de la infraestructura básica del parque de la pequeña y mediana industria de Lázaro Cárdenas, Michoacán	\$10,245,637
Fp2008-597	Programa @tienda, apoyo integral al comercio al detalle en el estado de Michoacán componente: consultoría integral	\$ 2,750,400
Fp2008-599	Programa integral de apoyo a la comercialización nacional e internacional cexporta Michoacán	\$ 12,002,130
11	TOTALES	\$ 30,611,340

CAPÍTULO III.

“ADMINISTRACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)”

Capítulo III. ADMINISTRACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES).

3.1. Antecedentes, clasificación e importancia de las MIPYMES.

Antecedentes. La evolución histórica de las empresas guarda una estrecha relación con la evolución de los pueblos; los diversos tipos de empresas que han surgido a través de los siglos son el resultado de las necesidades económicas y sociales de los grupos humanos de las diversas etapas históricas. Las transformaciones económicas, sociales y tecnológicas como resultado de revoluciones o las guerras, han influido de manera directa o inmediata sobre las empresas.

El origen de estas empresas se remonta a las empresas familiares donde la autoridad era definida por un patriarca (padre o madre de familia). Estas empresas constituyen una alternativa para solucionar los pequeños procesos del producto y/o servicios que ofrecen las grandes empresas; a esto se le denomina outsourcing. Ejemplo de ello es el Metro, que contrata empresas para la limpieza; o los comercios y bancos, que solicitan servicios de vigilancia.

Desde las pequeñas factorías domésticas y fabriles sostenidas por el trabajo manual durante la Edad Media, hasta las grandes empresas actuales, que emplean la más avanzada tecnología, encontramos una gran cantidad; sin embargo se pueden reconocer tres etapas de evolución:

- * En la primera etapa, el concepto de capital se restringía a objetos y mercancías; la riqueza de la gente se basaba en el número de bienes poseídos; como ganado, tierras, etcétera.
- * En la segunda, aparece el dinero. El desarrollo económico hizo que los comerciantes emplearán unidades de valor concreto para el desarrollo de sus transacciones, con lo cual encontraron grandes ventajas para valorar todas sus mercancías, de la misma manera llevaban sus cuentas, pagaban sus contribuciones y empezaron a calcular sus ganancias o sus pérdidas con base en el dinero adquirido.
- * En la tercera, aparecen los valores fiduciarios, es decir, surgieron las instituciones financieras orientadas al manejo del dinero: bancos y casas de bolsa. También se empezó a emplear el concepto de "valores", es decir, títulos representativos de dinero, cuya evolución le ha dado el significado de valores potenciales, lo cual ha dado lugar a la época del crédito.

En las pequeñas y las medianas empresas se desarrollan actividades en tres ramas principales: la industrial, la comercial y la de servicios. Por ello, este tipo de empresas tiene un papel importante en el entorno económico presente y futuro y es necesario evitar su fracaso mediante una adecuada administración.

Clasificación de acuerdo con la Secretaría de Economía.

Los factores a considerar para clasificar el tamaño de las empresas son los siguientes: el **número de empleados**, el **volumen de ventas**, el **capital invertido**, entre otros. Pueden existir muchos otros factores que van a determinar su clasificación dependiendo de las necesidades y las exigencias de cada país; por ejemplo, en el caso del nuestro, la Secretaría de Economía, antes de Comercio y Fomento Industrial, así como la Nacional Financiera (NAFIN), establece cuatro tamaños: la micro, la pequeña, la mediana y gran empresa. Esta clasificación obedece a criterios principalmente económicos como la inversión declarada, el monto de las utilidades, el tamaño de la inversión y el número de trabajadores en la empresa.

Clasificación vigente.

Tamaño de la empresa	Número de empleados	Ventas	Anuales
		Criterio de la Secretaría de Economía S.E.	Criterio de Nacional Financiera (NAFIN)
Micro	1-15	\$ 900,000	\$2,100,000
Pequeña	16-100	\$9,000,000	\$21,000,000
Mediana	101-250	\$20,000,000	\$50,000,000
Grande	Más de 250	Mínimo \$20,000,000	Mínimo \$50,000,000

Una empresa es pequeña cuando tiene una administración independiente, el dueño proporciona el capital, el área de operaciones es relativamente pequeña y local, y el espacio físico que ocupa es pequeño en comparación con otras empresas del mismo giro. Estas características nos permiten ver qué factores indican la manera de optimizar las ventajas y minimizar sus defectos, de manera que en principio tengan éxito, luego, permanezcan en el mercado y si es posible, crezcan.

Ventajas y desventajas de las Pequeñas Empresas. (Ver cuadro 1.)

Cuadro 1.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Capacidad de generación de empleo, flexibilidad al tamaño de mercado.	Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico.
Producción local y de consumo básico, la planeación y organización no requiere de mucho capital.	Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
Mantiene una unidad de mando, permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.	La falta de acceso financiero las limita, ya que no tienen acceso fácil a las fuentes de financiamiento.
Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes.	Mantiene una gran tensión política, ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar estas empresas.

Fuente: elaboración propia tomada de Rodríguez (1996)

Ventajas y desventajas de las Medianas Empresas: (Ver cuadro 2.)

Cuadro 2.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.	No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de operación.
Tienen gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta.	No contratarán personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
Por su dinamismo tiene posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.	Su calidad en la producción no siempre es la mejor, porque los controles de calidad no existen o son mínimos.
Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su capacidad de generar empleos.	No invierten en capacitación de personal.
Asimilan y se adaptan a nuevas tecnologías con relativa facilidad.	Tienen ventas insuficientes, debilidad competitiva y mala atención al público.

Fuente: elaboración propia tomada de Rodríguez (1996).

La razón de que la pequeña y mediana empresa logren estas ventajas es que se encuentran en contacto permanente con sus clientes, mientras que la gran empresa difícilmente ve los sutiles cambios que cotidianamente se dan en los mercados y los empresarios no toman las medidas necesarias para aprovecharlos, como cambiando de productos o servicios, o mejorando los que ya tienen. El pequeño empresario puede "maniobrar" más rápidamente porque su negocio no implica demasiados riesgos.

Importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

La importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), puede reflejarse con el siguiente ejemplo:

Atendiendo al criterio del tamaño de la empresa, entre el 90% y el 99% del sector empresarial español y latinoamericano está constituido por pequeñas y medianas empresas. Además, son las empresas con mayor capacidad de creación de empleo, sobre todo durante los últimos años, tras la crisis de la década de 1990.

Siempre han existido las empresas pequeñas en el mundo, de hecho todas las empresas inician en pequeña escala y en todos los países que están industrializados o en vías de ello.

El bloque empresarial que toco en esta tesis, tiene un gran impacto en el desarrollo económico de nuestro país, así mismo proporciona mayor cantidad de empleo que las grandes empresas, y lo más sorprendente, dan empleo a un costo menor, pero si ello no fuera suficiente, también pueden ser más productivas, es decir, generar más riqueza por peso invertido que las grandes.

3.2. El ambiente de las MIPYMES en México.

Es importante considerar que este tipo de empresas cuenta con el apoyo del gobierno, ya que es bien sabido en cualquier país del mundo que el grado de éxito o fracaso comienza con el empuje gubernamental. Sin embargo, a pesar de ello, el número de trámites a seguir se vuelve interminable; por ejemplo, en el D.F., deben realizarse, por lo menos, treinta (30) y son casi cien (100) días hábiles para otorgar el permiso de apertura del negocio. Además, el marco normativo en el cual se desarrollan las empresas, se vuelve tan complejo que solamente 105 especialistas en cada ramo pueden descifrar 105 lineamientos a seguir. Desgraciadamente 105 pequeños empresarios tienen pocas posibilidades de pagar y contar con verdaderos especialistas, por ello, el gobierno ha creado kioscos de información, pero con gente poco capacitada, aunque, a veces, son la única alternativa.

Las organizaciones pasan por una serie de etapas: primero, el negocio se visualiza en un primer plano, a través de un proyecto, sustentado en un estudio de factibilidad; luego, empieza la verdadera creación de la empresa, con sus

respectivos trámites de apertura. Cuando el negocio comienza a ser aceptado en el medio, entonces es posible que la estructura organizacional sea más compleja; en esta etapa, el producto pasa a un segundo término y las funciones financieras, mercadológicas y de abastecimiento comienzan a formar parte de estas empresas: sus niveles organizacionales aumentan y es necesario que los especialistas intervengan para la solicitud y amplitud de su giro para el que fueron creados. Entonces, se puede decir que dichas empresas llegan a un estado de madurez: cuando tienen la capacidad de producir, vender e innovar sus productos a la par de las necesidades de mercado y reforzar el posicionamiento de su imagen y de su cultura organizacional.

3.3. La empresa familiar.

Concepto de empresa familiar.

La empresa familiar se define como aquella pequeña organización o negocio que se forma a través de una perspectiva familiar: el grado de unión, apoyo y comunicación son fundamentales en este ámbito. Por lo regular, el (los) dueño (s) de la empresa son la esposa, los hijos, los hermanos o los parientes políticos.

Problema de la permanencia y el crecimiento de la empresa familiar.

La empresa familiar atraviesa por una serie de obstáculos de índole económica, uno de ellos es determinar el aspecto del patrimonio.

La mayor parte de los emprendedores piensa que el patrimonio del negocio forma parte del patrimonio familiar y los miembros de él obtienen fondos para subsistir, pasear y vestir.

Esto va generando problemas sumamente graves para la permanencia del negocio, puesto que en muchas ocasiones lo único que se genera son deudas y malos manejos financieros. El negocio familiar debe de crear un plan patrimonial en el cual se definan toda una serie de activos que se basa en conceptos legales y financieros con los que se debe de trabajar.

Los activos se clasifican en activos intrínsecos y extrínsecos. Los primeros son aquellos que tienen que ver directamente con la constante actividad y movimientos del negocio y que requieren del control del emprendedor o sus familiares; por ejemplo, la materia prima, las propiedades, las acciones, etcétera. Los extrínsecos son aquellas inversiones externas a la empresa familiar, por ejemplo, los bonos, los bienes inmuebles. La importancia de administrar estos activos es con el fin de permanecer o desaparecer del mercado. Cuando una empresa familiar logra una estructura compleja, significa que ha logrado superar las vicisitudes de las empresas familiares simples, es decir, se ha aceptado la individualidad del negocio, se ha separado el papel del empresario del familiar, se ha comprendido al producto y al cliente y lo más importante, se ha ampliado la visión de mercado. Es entonces cuando la empresa se considera una alternativa social, pues contribuye al Producto Nacional Bruto, al empleo, a las exportaciones y a la innovación de las economías de mercado.

El financiamiento de la empresa familiar como uno de los principales problemas para su permanencia.

Es importante señalar que la pequeña empresa, en diversos momentos, requiere de capital en efectivo, por ello existen fuentes de financiamiento como:

- a) Los ahorros personales.
- b) Los préstamos de bancos comerciales.
- c) El crédito comercial.
- d) El préstamo de equipo por parte de los proveedores.
- e) Las ventas e hipotecas de propiedades personales.

Éstas y otras fuentes son importantes al establecer la estructura de la pequeña y la mediana empresa, ya que el financiamiento se necesita tanto en su apertura como durante su existencia.

La administración de la empresa familiar.

El concepto de administración en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), prácticamente es poco aceptado. Recordemos que este tipo de negocios nace de buenas intenciones, de muchos deseos de triunfar, pero con un mínimo de proyectos o estudios respaldados por especialistas. Por esa razón es difícil hallar la cultura gerencial, a excepción de aquellas establecidas por las nuevas generaciones de emprendedores.

Por consiguiente, es importante conocer los valores de los asociados o empleados para explotar los objetivos y las necesidades organizacionales. Ante ello, estas empresas presentan un descuido en el proceso administrativo, no se aplican en su totalidad los principios de la organización a los mecanismos de crecimiento de la empresa, y la experiencia ha demostrado que los problemas y las dificultades administrativas que requieren de soluciones inmediatas no se corrigen y sólo ocasionan errores administrativos.

Una planeación inadecuada y por ende, una mala integración de los nuevos procesos funcionales que conducen a malos resultados productivos.

Las empresas también, lejos de manejar el liderazgo y la comunicación, son una fuente de conflictos personales, centrados en los miembros de la familia, en la mayoría de los casos.

3.4. Consideraciones para la creación de MIPYMES.

Razón para crear una empresa.

Considerando que una empresa es una entidad económica que va a satisfacer un sin fin de necesidades a la sociedad, es importante reflexionar cuál es la verdadera razón para crear una empresa.

Aquí intervienen factores importantes como la tecnología, los incentivos fiscales, las oportunidades de mercado y, actualmente, el desempleo, aunque la verdadera

razón debería de ser un buen producto, una amplia experiencia y conocimiento de los servicios que pueda ofrecer el negocio.

De acuerdo a la Ley de Sociedades Mercantiles, los tipos de organización legal que pueden asumir las empresas son las siguientes:

Tipos de organización legal que asume la empresa.

- a) Sociedades en nombre colectivo.
- b) Sociedades en comandita simple.
- c) Sociedades de responsabilidad limitada.
- d) Sociedades anónimas.
- e) Sociedades en comandita por acciones.
- f) Sociedades cooperativas.

El tipo de organización legal que el emprendedor escoja va a depender, por un lado, del nivel natural de riesgo del negocio, y por el otro, de los objetivos que persiguen los socios del mismo, por ello el nuevo emprendedor debe de investigar ampliamente cuáles son las fortalezas y las debilidades de sus decisiones.

Factores a considerar para la creación de una empresa.

- * **Productos a fabricar o servicios a prestar.** El éxito en la empresa requiere de efectividad tanto en la producción como en la mercadotecnia. Al formular un programa de mercadotecnia la empresa pequeña o mediana deberán tomar en consideración línea de productos, promoción de venta y publicidad.

- * **Ubicación.** Todo tipo de empresa tiene la necesidad imperativa de una buena ubicación. Un negocio bien ubicado, cual quiera que sea su tipo tendrá mayor probabilidad de éxito.

- * **Mercado.** Su ubicación cerca del centro de mercado será muy importante porque puede reducir costos de transporte por ejemplo: una juguetería debe ubicarse en término de la mayor cantidad de clientes que puedan disponer de ellos con facilidad.

- * **Instalaciones físicas.** La adquisición o renta de un edificio es solo el primer paso, es la base para hacer todo lo demás que se construirá de acuerdo las necesidades de la empresa.

- * **Maquinaria y equipo.** La maquinaria de una fábrica puede ser para propósitos generales o específicos. La maquinaria común son tornos, perforadoras y fresadoras entre otro.

- * **Personal.** En la acción de organizar el empresario debe reconocer siempre que está organizando personas. En realidad es el desempeño efectivo y coordinado del personal lo que constituye el propósito para diseñar una estructura organizacional.

- * **Financiamiento.** En este apartado se trata de determinar las necesidades financieras y reunir el capital.

CAPITULO IV.

“IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)”

Capítulo IV.- IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES).

4.1. Organización empresarial.

Concepto de empresa.

Una Empresa es un conjunto de personas, que buscan producir y vender, rentablemente, bienes y/o servicios, con el fin obtener beneficios económicos para sus dueños. Para eso necesita reunir, ordenadamente, elementos materiales, financieros y humanos.

Su sobrevivencia y prosperidad está condicionada a objetivos, ellos son los elementos que orientan e indican lo que debe ser hecho, así como el camino a seguir el cual se concretiza por medio de la planificación.

Clasificación de las Pequeñas y Medinas Empresas (PYMES) según su nivel de gestión empresarial y nivel de tecnología. Ver cuadro 1 y cuadro 2.

Clasificación según su nivel de gestión empresarial.

. Cuadro 1.

Clasificación	Nivel de gestión empresarial
Micro Empresa	Basado fundamentalmente en la autogestión del micro empresario, que marcan toda las pautas a seguir con algunas indicaciones y delegaciones de funciones en sus colaboradores.
Pequeña Empresa	Gestión personal del empresario o un responsable, con cierta división y delegación de funciones, donde el empresario asume la función de relacionista, responsable y productivo en momentos de necesidad.
Mediana Empresa	Gestión personal del directivo, con delegación de funciones en personas determinadas. La delegación de autoridad es discutida por no determinarse específicamente que autoridad viene acompañada con las funciones delegadas. Relación fluida con otros grupos como proveedores, bancos, financieras y clientes.

Clasificación según su nivel de tecnología.**Cuadro 2.**

Clasificación	Nivel de tecnología
Micro Empresa	Utilizan máquinas y herramientas con bajo rendimiento productivo sin ningún ordenamiento ni organización en la producción.
Pequeña Empresa	Con maquinarias organizadas en procesos incipientes de producción.
Mediana Empresa	Maquinarias de tecnología adecuada y obsolescencia discutible, organizadas en procesos productivos siguiendo un orden planificado según algún criterio basado en la experiencia anterior.

4.2. Funciones generales del empresario de las (MIPYMES).

El empresario de las MIPYMES.

La palabra EMPRESARIO proviene de la palabra EMPRENDEDOR y es una persona jurídica o física que acude al mercado a obtener una ventaja (inversión y ganancia). Ser empresario exige una serie de características y cualidades personales.

Las cualidades necesarias de un empresario de éxito son:

- * Capacidad de asumir riesgos.
- * Aprovechar oportunidades.
- * Conocer el ramo; sentido de organización.
- * Iniciativa y voluntad; liderazgo y relacionamiento.
- * Espíritu emprendedor; independencia personal.
- * Optimismo; tino empresarial.

Existen diferentes tipos de empresarios.

El empresario eficiente y/o eficaz.

La EFICIENCIA tiene el mismo significado de productividad y la EFICACIA es la eficiencia que consigue el objetivo.

El empresario eficiente.

Busca puntualidad, la dirección, el orden, la rapidez para tomar decisiones, trabajar con costo reducido (economía).

El empresario eficaz.

Busca actuar con sentido de oportunidad y de prioridad, incentivar la creatividad y la participación de los funcionarios, invertir buscando el retorno operacional y gerenciar por resultados.

El empresario como líder.

Según investigaciones realizadas por especialistas sobre la materia, existen 3 tipos de Empresario:

El empresario espontáneo.

- * Organiza en torno de amigos y parientes.
- * Decisiones centralizadas, no delega.
- * Controla por supervisión.
- * Es técnico, creativo y dinámico, motiva con su entusiasmo y trabaja más de 10 horas por día.
- * Sus decisiones son intuitivas y espontáneas.

El empresario en crisis.

- * Precio de venta fuera del mercado.
- * Baja creatividad.
- * Atrasos en los compromisos, entregas, toma de decisiones, impuestos.
- * Pérdida de motivación del personal.
- * Pierde el control de los recursos.

El empresario profesional.

- * Planifica de forma participativa, motiva a sus colaboradores, fija objetivos y metas de corto, mediano y largo plazo.
- * Organiza en torno de cargos definidos.
- * Delega al máximo.
- * Recluta y admite profesionales.
- * Decisiones profesionales y técnicas.
- * Control por excepción.
- * Creatividad estimulada en todos los niveles.

En toda empresa se debe de aplicar el liderazgo para persuadir los empleados a trabajar con entusiasmo y convicción, es por ello que se hace referencia a los estilos de liderazgo más comunes.

Estilos de liderazgo.

- * Estilo Separado.
- * Estilo Dedicado.
- * Estilo Relacionado.
- * Estilo Integrado

El separado. Tiene muy poca orientación a las personas y muy poca preocupación por el trabajo.

El dedicado. Menos orientación a las personas, pero más orientación al trabajo.

El relacionado. Muy preocupado por las personas, menos orientación al trabajo.

El integrado. Preocupado por las personas y por el trabajo.

Causas de fracaso de un líder.

- * Incapacidad de organizar detalles.
- * Falta de disposición para hacer lo que se pide a los otros que hagan.
- * Expectativa de pago por lo que se sabe, en vez de por lo que se realiza.

- * Miedo a la competencia.
- * Ausencia del pensamiento creativo.
- * Síndrome del “Yo”.
- * Deslealtad.
- * Ausencia de sentido común.

El empresario y sus relaciones humanas.

Importancia de la comunicación.

La comunicación, es un componente importante para la gerencia eficaz.

Si no hay motivación no podemos exigirle el cumplimiento de las metas.

El personal de la empresa (o la gente) nunca cumple las metas si no está motivado, el personal tiene que estar dispuesta a trabajar, el personal busca autorealizarse, no permite que le acondicionen, ni que la sancionen, sola asume su papel de responsabilidad.

4.3. Proceso administrativo.

Según **Agustín Reyes Ponce**, todo proceso administrativo, es de suyo único, forma un continuo inseparable en el que cada parte, cada acto, cada etapa tienen que estar indisolublemente unidos con los demás y que, además, se dan de suyo simultáneamente.

El proceso administrativo en su concepto más sencillo, es "la administración en acción". La administración comprende varias funciones o etapas necesarias de conocer para aplicarlas a cualquier estructura, al conjunto de las etapas se conoce con el nombre de **proceso administrativo**. La separación de elementos se emplea con fines metodológicos y analíticos, ya que las etapas están interrelacionadas y se dan como un proceso integral.

El proceso administrativo se divide en dos fases.

Fase mecánica.

Esta es la parte teórica de la administración o sea la parte estructural de la misma y tiene una proyección hacia el futuro.

Fase dinámica.

Se refiere a la parte operacional, se encarga de ver que se hagan las actividades y revisar como se han realizado dentro de la organización.

Elementos de la fase mecánica.

Previsión.

Consiste en la determinación de lo que se desea lograr por medio de una organización, y la investigación y valoración de cuáles serán las condiciones futuras que habrá de encontrarse, hasta determinar los diversos cursos de acción posibles.

Se comprende de tres etapas.

- * Objetivos.
- * Investigaciones.
- * Cursos de acción.

Planeación.

Planificar significa prevenir, anticipadamente, lo que debe hacerse, de forma a conciliar los recursos disponibles con los objetivos y oportunidades de la empresa. Constituye una anticipación efectiva del futuro.

Son tres etapas las que corresponden a este elemento.

- * Políticas.
- * Procedimientos.
- * Programas.

Organización.

Organizar significa atribuir o definir claramente las tareas de cada uno, de modo que todos sepan exactamente lo que se espera como resultado.

Significa delegar, pasar determinado trabajo para que otro lo haga, dándole los medios necesarios y cobrándole los resultados pretendidos.

Etapas de la organización.

- * Jerarquías.
- * Funciones.
- * Obligaciones.

Elementos de la fase dinámica.**Integración.**

Consiste en los procedimientos para dotar a la organización de todos aquellos recursos que la fase mecánica señala como necesarios para su más eficaz funcionamiento, escogiéndolos, introduciéndolos, articulándolos y buscando su mejor desarrollo.

Etapas de la integración.

- * Selección.
- * Introducción.
- * Desarrollo.

Dirección.

Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada persona y grupo de una organización, con el fin de que el conjunto de todas ellas realice del modo más eficaz los planes señalados.

Etapas de la dirección.

- * Mando o autoridad.
- * Comunicación.
- * Supervisión.

Control.

Consiste en el establecimiento de sistemas o métodos que nos permitan medir los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Etapas del control.

- * Establecimiento de normas.
- * Operación de controles.
- * Interpretación de resultados.

4.4. Datos básicos que deben de tener las MIPYMES.

Misión.

La **MISIÓN**, será el fin supremo que persigue la empresa. El ramo de negocio en que está la Empresa, los productos o servicios que oferta, las necesidades que satisface a sus consumidores.

Visión.

La **VISIÓN**, es el pensamiento de los directivos o dueños de la Empresa, respecto a donde quieren que la misma llegue, que se espera que la Empresa alcance, que posición en el mercado quiera que se logre; en pocas palabras, el sueño de aquello que quisieran cristalizar en todo el momento dado de la vida de una Empresa.

La **VISIÓN** y la **MISIÓN** de la Empresa se dan en cada una de las unidades organizativas de la Empresa en general.

“Porqué y para qué nuestra empresa está en el mercado”.

Tanto para **VISIÓN**, como para la fijación de la **MISION**, serán de mucha utilidad el plantearse entre otras las siguientes preguntas básicas.

- * ¿Cuál es nuestra razón de ser?
- * ¿A qué nos dedicamos?
- * ¿Cuál es el ramo económico en que nos ubicamos?
- * ¿Quiénes son nuestros consumidores o usuarios finales?
- * ¿Cuáles son nuestros productos o servicios principales?
- * ¿Cuáles son nuestros principales mercados?

Objetivos y metas de la empresa.

Los **Objetivos**, se desprenden de la misión y pueden variar en cantidad y calidad, pudiendo ser los mismos objetivos genéricos, cuando se refieren a toda la empresa y objetivos específicos, cuando se refieren a un aspecto en detalle en la empresa.

El objetivo es el resultado que el empresario desea obtener mediante la realización de una actividad determinada.

Las **METAS**, son expresiones simples e incompletas de lo que queremos lograr y son tan solo una parte del objetivo. Sin embargo las metas y los objetivos están ligados y no puede concebirse el uno sin el otro. Mientras que las metas definen un fin por alcanzar, los objetivos tienen el mismo fin bajo ciertas condiciones y con ciertas características de calidad, cantidad, tiempo y distancia.

Tanto los objetivos como las metas son logros que se pretenden alcanzar y el objetivo nos dirá el cómo y la forma para lograrlo.

CONCLUSION.

En el año 2008, el Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Economía, incrementó considerablemente el presupuesto para el programa de financiamiento Programa de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, (FONDO PYME), con respecto a los años 2006 y 2007 y a su vez disminuyó el número de proyectos impulsados, con la finalidad de que los montos otorgados a estas empresas sean mayores y logren alcanzar sus objetivos.

El Programa de Apoyo FONDO PYME es un factor importante en la creación y consolidación para el sector empresarial denominado Micro, Pequeñas, y Medianas, y Empresas (MIPYMES), ya que durante los primeros tres años de la presente administración han resultado beneficiadas un total de 1838 empresas en el país con un monto total de \$ 9, 385, 785, 670.00.

A pesar de que el 5 % del presupuesto asignado para los apoyos del programa FONDO PYME es destinado para la promoción y difusión del mismo, es claro que no todo el sector empresarial, ni todos los emprendedores conocen la existencia y beneficios que dicho programa ofrece, pues solamente es promovido a nivel Secretaria de Economía, Organismos Intermedios, y estos a su vez con algunos empresarios.

Por tal razón, es imperante la necesidad de dar a conocer este programa a través de los medios masivos de comunicación y de manera constante, de tal suerte, que se reciban más y mejores proyectos.

Todos los proyectos deben de cumplir los objetivos, para mantener continuidad en el Plan de Desarrollo que el Gobierno Federal tiene para el país, además de justificar el correcto empleo de los recursos recibidos.

Para verificar que las empresas cumplan con dichos objetivos, serán, la Subsecretaria para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) y los Comités Estatales del FONDO PYME, los encargados de darle seguimiento a los proyectos beneficiados.

Otro aspecto de gran relevancia que debe de tomarse en cuenta para el óptimo resultado del Programa FONDO PYME es agilizar los trámites a realizarse y que los apoyos se entreguen en el menor tiempo posible para echar a andar rápidamente a las empresas beneficiadas e incrementar el número de empleos, y de esta manera, acelerar el desarrollo económico del país rápida y eficientemente.

Con la debida promoción y difusión, con la simplificación de los trámites burocráticos y con la rápida entrega del recurso después de la aprobación, el FONDO PYME será, sin duda alguna, uno de los mejores programas gubernamentales para el impulso y desarrollo de las MIPYMES en México.

BIBLIOGRAFÍA.

Libros:

- A)** Conceptos Generales de Producción y Microempresas. Autor Manuel Guerrero. Año 2005.
- B)** Tesis para obtener el grado de Maestra en Ciencias de nombre “Programas de Desarrollo Social y la Pobreza en Artesanos”. Presentada por Ana Lilia Edith García Aquino en febrero del 2006.

C) Páginas de internet:

- * <http://www.ccmexico.com.mx>
 - * <http://www.economia.gob.mx>
 - * <http://www.eluniversal.com.mx>
 - * <http://www.fondopyme.gob.mx>
 - * <http://www.mipyme.gob.mx>
 - * <http://www.monografias.com>
 - * <http://www.senado.gob.mx>
-