



CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

El presente capítulo presenta la teoría sobre la cual se basará la investigación. Por medio de diversas fuentes bibliográficas, se logra recopilar la información necesaria, aportada por diferentes autores.

A través de este marco teórico se pretende comprender el concepto de competitividad, así como conocer la situación y diferentes problemas de las Pymes en el mundo y en México, y proponer posibles soluciones a la problemática que presentan las ladrilleras.

2.1 DEFINICIÓN DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Parte importante de esta investigación es conocer la definición de competitividad y productividad, ya que en estas se basa el estudio hecho a los productores ladrilleros.

Para Porter, (1991, p. 72) la competitividad en las empresas significa: “la capacidad de desempeñarse con ventaja en los mercados mundiales, con una estrategia mundial”.

Según Sallenave (1995, p. 236) “la competitividad es lo que hace que el consumidor prefiera los productos de una empresa y los compre. La esencia de competitividad es la creación de valor”.

Pérez (1996, p. 350) afirma que es “la capacidad para ingresar con éxito al mercado, para obtener una participación y sostenerla o incrementarla con el tiempo”.

Por otro lado, Ivancevich (1996), definen la productividad como la relación existente entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la manufactura la productividad sirve para



evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados.

En términos humanos, la productividad es sinónimo de rendimiento. Bajo un enfoque sistemático, se dice que algo o alguien es productivo cuando obtiene el máximo de productos en un tiempo y con una cantidad de insumos determinados. Con respecto a las máquinas y equipos la productividad está determinada por su eficacia y eficiencia en la producción.

Para fines de esta investigación se puede definir la competitividad como la capacidad de ingresar exitosamente al mercado, mientras que la productividad es obtener el máximo de productos en un tiempo y con una cantidad de insumos determinados.

2.2 SITUACIÓN DE LAS PYMES

2.2.1 En el mundo

La manera en la que se vinieron desarrollando poco a poco las Pymes en el mundo, según Flores (2000), tiene una particularidad con respecto al continente y al país. Ya que cada uno de los países tiene su propia historia y eso hace que tengan su propio desarrollo basado en las necesidades que éstas necesiten para su crecimiento.

Para tener una visión más clara acerca del importante papel que juegan las Pymes en la economía de un país, región o continente, Hull (1988) hace constar las experiencias de algunas de las economías más importantes en el mundo, como lo son Estados Unidos de Norteamérica y la de los países europeos, así como también se analizan las experiencias de países en América Latina y entre ellas las de México.



En Europa, después de la Segunda Guerra Mundial, se crea la necesidad de reconstruirla, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fue el desarrollo de las Pymes.

Actualmente el potencial de la Unión Europea se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que los países europeos es de vital importancia, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

Asimismo en Estados Unidos para el fomento y creación de las Pymes se creó el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos han sido favorables.

Éstas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para reducir el temor de abrir y cerrar un negocio, o permitir una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos negocios y los ya establecidos, por lo que proporcionan un ingreso más estable.

2.2.2 En América Latina y México

Según Llisterri (2002), en América Latina las Pymes son de suma importancia ya que éstas generan alrededor de un 20 a 40% del empleo en esta región y cerca de un 10% de establecimientos. La creación de Pymes también ayuda a que exista una mayor competencia en el mercado y esto trae como resultado un mayor interés para elaborar productos y servicios de calidad. Aunque las Pymes generan una parte importante de la riqueza de los países, cabe mencionar que en Latinoamérica el porcentaje es bajo en comparación con el de la Unión Europea o Estados Unidos.



En América Latina, según Kantis (2002), la mayoría de las empresas inician ofreciendo bienes y/o servicios que ya existen, con lo cual sólo compiten por tener una mejor calidad y servicio para así ganar una posición en el mercado. La diferenciación de productos es la principal característica que distingue a los negocios de la región, mientras que la innovación es la menos explotada.

La innovación es poco frecuente en productores de manufactura, ya que prefieren basarse en ventajas de precios. Este perfil de negocios predomina más en México que en otros países latinoamericanos.

Con respecto al financiamiento, este es de gran importancia, porque forma parte del desarrollo de las Pymes. Las principales fuentes de financiamiento son: los ahorros personales, los créditos de proveedores y clientes y los préstamos de parientes y amigos, siendo esta última la principal en México, en contraste con los préstamos bancarios que casi no son usados.

Ya teniendo el financiamiento, el tiempo para consolidar la empresa es aproximadamente de dos a tres años. Los motivos por los que una empresa pudiera tardar en iniciar, es la falta de una correcta capacitación que debe de recibir el personal y de instalaciones adecuadas.

2.2.3 Importancia y tendencias de las PYMES en México

En México las Pymes constituyen el 97% del total de las empresas, generan el 79% del empleo e ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB).

En la siguiente tabla se muestra la clasificación de empresas en México por tamaño y por sector en términos porcentuales.



Tabla 2.1 Composición de las Pymes por tamaño y sector (2002)

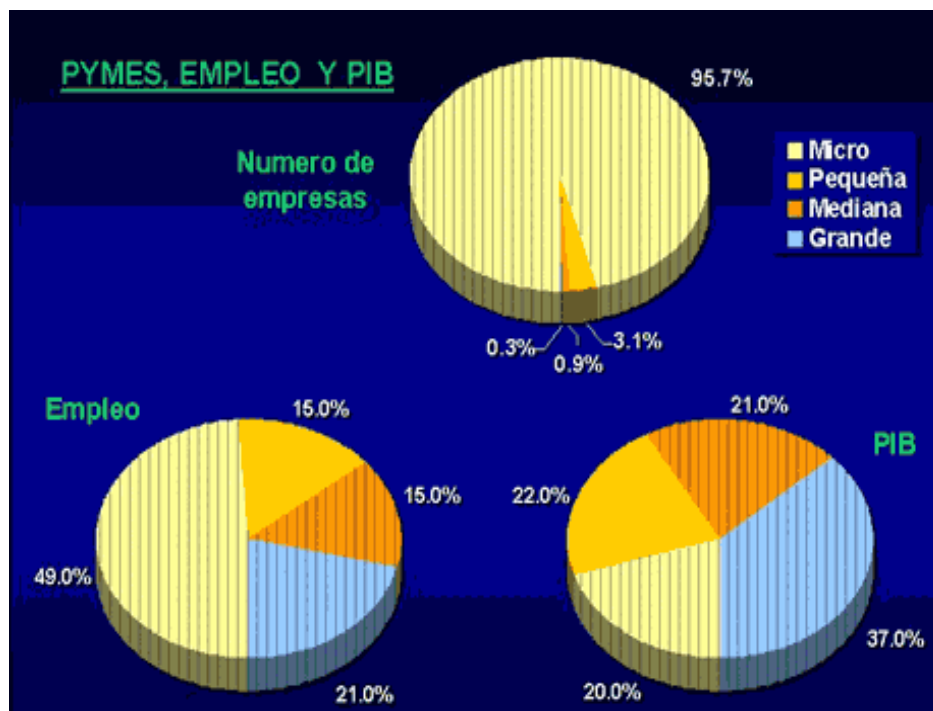
Composición por tamaño y sector (participación porcentual)				
Tamaño	Sector			Total
	Industria	Comercio	Servicios*	2,844,308
Micro	94.4	94.9	97.4	95.7
Pequeña	3.7	4.0	1.6	3.1
Mediana	1.7	0.9	0.5	0.9
Grandes	0.4	0.2	0.4	0.3
Total	100	100	100	100

Fuente: Contacto Pyme

En la siguiente gráfica se puede observar la composición de las empresas mexicanas de acuerdo al empleo que generan y el monto del PIB que representan en términos porcentuales.



Figura 2.1 Composición de acuerdo a las Pymes, empleo y PIB (2002)



Fuente: Contacto Pyme

Con respecto al tamaño que se determina para las empresas en base a sus trabajadores, el día 30 de diciembre de 2002 el Diario Oficial de la Federación (DOF) estableció los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:



Tabla 2.2 Clasificación de las empresas por número de trabajadores (2002)

CLASIFICACION POR NÚMERO DE TRABAJADORES			
SECTOR TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	0 - 10	0 - 10	0 - 10
PEQUEÑA EMPRESA	11 - 50	11 - 30	11 - 50
MEDIANA EMPRESA	51 - 250	31 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

Fuente: Contacto Pyme

2.3 PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LAS PYMES

Los principales problemas de las Pymes según Flores (2000), se originan en sus necesidades, como: ampliar su número de clientes, equilibrar su flujo de caja, conseguir trabajadores calificados, comprar equipos apropiados y conseguir proveedores adecuados. Otro de los problemas más comunes que presentan es: certificar la calidad en recursos humanos y de sus procesos productivos.



2.3.1 Factores que afectan a las Pymes

Llisterri (2002) menciona que las Pymes se ven continuamente afectadas por factores que limitan su competitividad; estos factores se clasifican en cuatro categorías:

- **Marco regulatorio e institucional.** Los problemas que afectan al marco regulatorio institucional son: la carencia de regulación de la competencia, la falta de seguridad del tráfico mercantil, la imparcialidad e ineficiencia del sistema judicial, la falta de transparencia y la complejidad del régimen fiscal, la inseguridad de la propiedad al igual que la propiedad intelectual, barreras burocráticas, falta de incentivos a la actividad de los negocios, por último, la falta de calidad a los sistemas de apoyo al desarrollo de las empresas.
- **Acceso y funcionamiento de los mercados de los factores.**
Financiamiento: la insuficiencia de adecuados instrumentos financieros hacia las Pymes da como resultado que éstas trabajen y dependan en gran manera de sus propios recursos financieros y de sus proveedores. Los bancos se niegan a dar créditos a las pequeñas empresas y esto genera la limitación de expansión, innovación o reconversión de la Pyme.

Mano de obra calificada: existe una relación positiva entre el aumento de la presión competitiva y las exigencias de los recursos humanos involucrados en el proceso de trabajo. Para que las empresas puedan lograr una calidad y un nivel de productividad internacional, es necesario que éstas cuenten con mano de obra calificada y el que sus empleados tengan un carácter competitivo, que sean flexibles al cambio y siempre dispuestos a aprender.



Tecnología: algunos pequeños empresarios se resisten a la idea de las nuevas tecnologías y por lo tanto no consideran contratar a un especialista que pueda ayudar a mejorar sus procesos de producción, gestión y competitividad.

- **Acceso y funcionamiento de los mercados de bienes y servicios finales.** La falta de eficacia en la distribución de las Pymes en los mercados locales, la complejidad de la licitación y la falta de información limitan a las Pymes a vender a los mercados locales y por lo tanto perjudican su competitividad.
- **Empresarialidad, gestión y cooperación empresarial.** *Empresarialidad y gestión empresarial:* los empresarios son los que movilizan los factores productivos para satisfacer las necesidades del mercado. Los nuevos sectores del mercado, reactivan la productividad y facilitan la modernización de las empresas. Sin embargo la creación de nuevas empresas es reducida y esto afecta a la competitividad de las Pymes. Algunas se enfrentan a la competencia de las grandes empresas, y aunque cuenten con un personal calificado, sus limitaciones llegan a ser de gestión empresarial. *Cooperación entre empresas:* la falta de confianza, la individualidad y el aislamiento de los propietarios de algunas Pymes, hacen que se dificulte el desarrollo de cadenas productivas industriales y esto afecta la capacidad de competir en los mercados globales.

Según Lambing (1998), otro de los factores que afectan a las Pymes es, la desigualdad de oportunidades, las cuales se pueden clasificar en cinco barreras como:

- **Discriminación.** En las culturas existe una fuerte tendencia a separar las razas y no mezclarlas, esto provoca que se dificulten



los negocios entre ellas y que no exista un intercambio entre las mismas.

- **El éxodo de los suburbios.** Existen viejos negocios ubicados en el centro de las ciudades que se han afectado por la irrupción de los residentes ricos a los suburbios. Estos negocios tienden a ser pequeños y poco rentables; como resultado los negocios grandes abarcan la mayor parte de la clientela.
- **Cambios en la política pública.** El gobierno continuamente desarrolla programas con el fin de ayudar a las pequeñas empresas, pero con frecuencia los cambios políticos interrumpen estos programas y no dejan que se concreten satisfactoriamente.
- **Problemas de negocios familiares.** Es común que en este tipo de organizaciones los problemas familiares se trasladen a la empresa y ésta no pueda operar de manera adecuada.
- **La incorporación de los hijos.** A menudo los negocios no sobreviven, pues los hijos no desean continuar con el negocio familiar porque este tipo de negocios requiere de un alto grado de compromiso y laborar muchas horas. También puede ser que los hijos tengan intereses diferentes y que quieran ir en otra dirección a la de los padres con el fin de probarse a sí mismos. De igual manera, se da el caso de haber varios hijos y no llegar a un acuerdo para dirigir la empresa.

2.4 PROGRAMAS DE DESARROLLO PARA LAS PYMES

Las Pymes se han encontrado con diversos factores como falta de financiamiento, de certificación, credibilidad, entre otros. Estos impiden su



crecimiento y por esta razón varias organizaciones ven la necesidad de crear programas que ayuden al desarrollo de éstas. Programas basados en mejorar su productividad.

Para fines de esta investigación se presentan algunos programas factibles a aplicar, según los problemas encontrados.

2.4.1 Banco Internacional de Desarrollo

El Banco Internacional de Desarrollo (Llisterri 2002) ha creado una serie de orientaciones operativas para preparar programas de competitividad hacia las Pymes. Para que este tipo de programas sea realmente efectivo, se deben de tomar en cuenta todas las variables aquí mencionadas, sin excluir ninguna, ya que todas son complementarias y están relacionadas estratégicamente.

Para empezar, se deben de identificar los factores que afectan la competitividad de las Pymes para que, a partir de ahí, se formen diagnósticos que contribuyan a la identificación del problema en el que el programa debe centrar sus esfuerzos, fijar una base para después diseñar objetivos y evaluar los resultados y, por último, establecer en que va a ser utilizado el presupuesto del programa.

Los obstáculos de la competitividad se clasifican en cuatro niveles según las metodologías de diagnóstico. Estos cuatro niveles son: entorno empresarial, mercados, clusters de empresas y empresas individuales. (Ibidem)

- **Diagnóstico del entorno empresarial.** El diagnóstico del entorno empresarial, se centra en clasificar los factores que afectan la competitividad de las Pymes. En el 2002, el Banco Internacional de Desarrollo elaboró una Guía de valoración de políticas, la cual permitía



hacer conclusiones acerca del alcance, calidad y el nivel de coordinación de los programas e instituciones que apoyan a las Pymes en un país, provincia o ciudad en las siguientes áreas: financiamiento, tecnología, comercialización, marco regulador y de competencia, desarrollo de recursos humanos y cooperación empresarial.

- **Diagnóstico de mercados.** Es común encontrar que las fallas en el funcionamiento de los mercados sea el resultado de los programas de competitividad. Los mercados más importantes para elaborar diagnósticos son: financiamiento, trabajo, tecnología y servicios especializados.
- **Diagnóstico de “clusters” de empresas y cadenas productivas.** Este diagnóstico sirve para identificar cómo se construyen las ventajas competitivas en relación con las empresas e instituciones de apoyo. También ayuda a identificar de qué manera estas ventajas facilitan la introducción de clusters en los mercados nacionales, regionales y global.
- **Diagnóstico de empresas individuales.** Los objetivos de estudio de la competitividad se centran, por un lado, en la evaluación de la capacidad de la organización para maximizar sus recursos disponibles y los procesos de transformación y, por otro lado, en la capacidad de organización del mercado. La empresa no debe olvidar considerar las variables que ayuden a la innovación, dinamismo de la industria y estabilidad económica, para determinar su competitividad a largo plazo.

El aumento de la productividad en las Pymes debe de ser el objetivo final de los programas de competitividad para las Pymes. Los propósitos pueden incluir las siguientes alternativas: mejorar el entorno de negocios, mejorar las capacidades estratégicas, productivas y comerciales de las pequeñas empresas para competir más efectivamente en los mercados locales e internacionales y desarrollar los mercados de servicios financieros y no financieros para las Pymes.



Las áreas que se proponen para los programas de competitividad para la PYMES son las siguientes:

- **Mejora del entorno empresarial.** En la mejora del entorno de las empresas se deben concentrar objetivos tales como: la eliminación de sesgos regulatorios y de funcionamiento de las instituciones contra las empresas de menor escala, la simplificación de los trámites burocráticos en los distintos niveles del gobierno, la seguridad en las transacciones mercantiles, el fortalecimiento de derechos y registros de propiedad, el fortalecimiento de las instituciones que diseñan y administran los marcos regulatorios con impacto sobre las Pymes y el apoyo a los procesos nacionales, subnacionales y sectoriales de diálogo público-privado para diseñar estrategias y priorizar acciones de apoyo a las Pymes.
- **Desarrollo de mercados financieros para las PYMES.** En Latinoamérica, tener acceso financiero a préstamos de largo plazo para las Pymes, es un problema y una limitante para el crecimiento y desarrollo de las mismas, ya que a las Pymes en mayor grado que a las grandes empresas, se les dificulta el conseguir préstamos financieros.

Las instituciones financieras suelen creer que otorgar créditos financieros a las Pymes es arriesgado y excesivamente caro y como resultado no suelen atender a este mercado y no desarrollan metodologías de análisis de riesgo y gestión de la cartera de crédito del sector de la Pyme. Se deben concentrar en cuatro objetivos de componentes de financiamiento: mejorar las capacidades de las Pyme para acceder al financiamiento, mejorar las capacidades de las instituciones de intermediación financiera para trabajar con el sector Pymes, desarrollar los mercados de capitales para las pequeñas empresas basadas en tecnología y de alto crecimiento, y mejorar las



condiciones del entorno que frenan el desarrollo de los mercados financieros.

- **Desarrollo de mercados de servicios de desarrollo empresarial.** La actualización de conocimientos y experiencias, codificadas y formales, son tan sólo algunos de los requisitos con los que las Pymes deben de contar para su sobrevivencia al impacto global. Por desgracia, los mercados de servicio en muchos de los países de la región no están lo suficientemente desarrollados para poder atender estos requisitos. Por medio de información, sensibilización e incentivos monetarios, debe intentarse que las empresas reconozcan la necesidad de contratar un servicio especializado externo, y que los proveedores desarrollen habilidades, conocimientos y capacidades para ofrecer servicios que se adecuen a las necesidades de las Pymes.
- **Apoyo a la innovación y a la difusión tecnológica.** La inversión privada en términos de investigación y desarrollo, y difusión de tecnologías, está muy por debajo del nivel óptimo. Lo que se busca es que las empresas aumenten sus recursos destinados a proyectos de investigación y desarrollo y que desarrollen capacidades internas para innovar.
- **Fortalecimiento de clusters y redes de empresas.** La colaboración y el trabajo entre empresas hacen que se forme una alianza estratégica de gran alcance y de alta efectividad competitiva. Sin embargo esto no es fácil de lograr, ya que existen obstáculos, como altos costos de información y coordinación. Estos nacen de la dificultad de encontrar a los socios potenciales, de los cuales se pueda tener una buena comunicación sobre las modalidades de distribución de beneficios, confianza y temor a una conducta oportunista. El objetivo es incentivar al desarrollo de trabajo en equipo entre empresas competidoras,



relacionadas a través de cliente-proveedor o en un contexto geográfico limitado.

- **Fomento de la empresarialidad.** La introducción de nuevas empresas es un reactivador importante en la economía de cualquier país, sin embargo, en América Latina existen barreras que impiden el nacimiento de nuevas firmas al mercado. Para lograr el objetivo de este componente, que es el nacimiento de nuevas empresas, es necesario: 1) crear campañas de comunicación que contribuyan al cambio cultural y a la valorización social del empresario, 2) cambios en los sistemas educativos formales para fomentar la educación empresarial, 3) fomento de prácticas profesionales para enfrentar a los estudiantes al ambiente laboral de los negocios, 4) apoyo al proceso de identificación de oportunidades de negocios, 5) mejora de las condiciones del entorno y las redes de servicios empresariales para nuevos empresarios.

Los siguientes dos programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas han sido implementados en otros países, pero son mecanismos de ayuda que pueden considerarse para el desarrollo de las Pymes en México.

2.4.2 Desarrollo Sostenible

Los principios y el programa para el desarrollo sostenible surgió de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo; Ésta fue celebrada en Río de Janeiro en 1992. La labor del desarrollo sostenible es el crecimiento económico, el desarrollo social y la protección al medio ambiente.

La aplicación del desarrollo sostenible debe beneficiar a toda la población, en especial a las mujeres, los jóvenes y los grupos vulnerables. La buena



gestión de los asuntos públicos en los países y en el plano internacional es esencial para el desarrollo sostenible. La base del desarrollo sostenible en el plano nacional se debe apoyar en: las políticas ambientales, económicas y sociales bien fundadas. Las instituciones democráticas que tengan en cuenta las necesidades de la población, el imperio de la ley, las medidas de lucha contra la corrupción, la igualdad entre los géneros y un entorno propicio a las inversiones.

Se necesita fortalecer el desarrollo industrial, para así tener un impacto en la generación de empleos y a su vez en la erradicación de la pobreza y la ordenación sostenible de los recursos naturales. Para lograr esto se necesitan tomar medidas tales como:

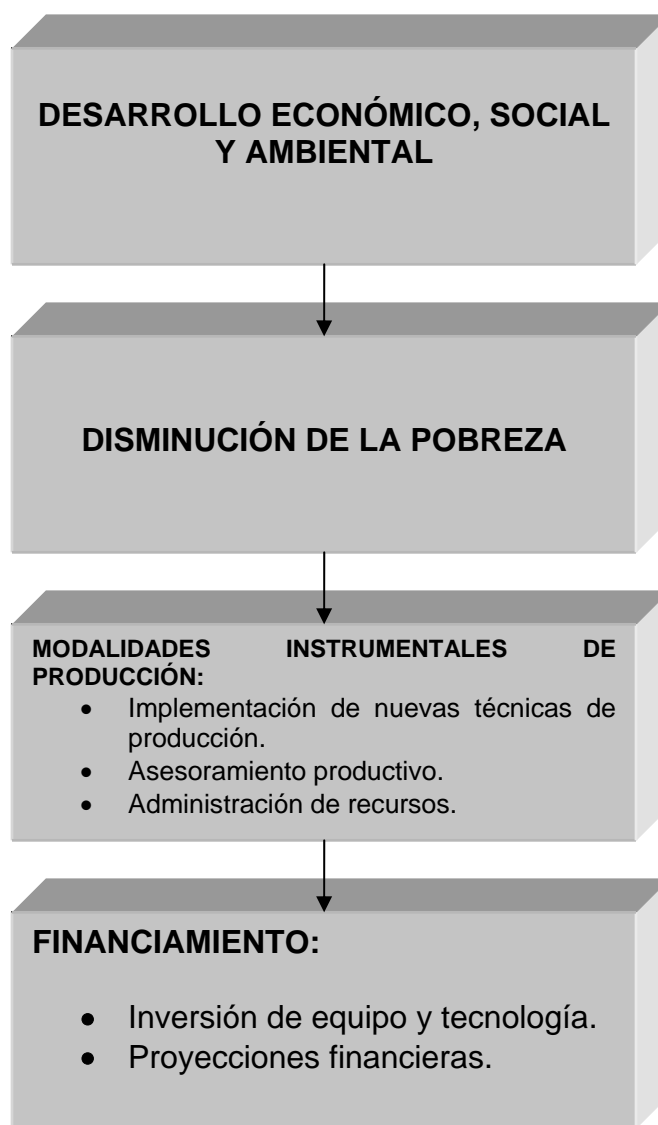
- a) Proporcionar asistencia y movilizar recursos para aumentar la productividad y la competitividad industrial, así como el progreso industrial de los países en desarrollo, incluida la transferencia de tecnologías ecológicamente racionales en condiciones preferenciales y convenida de común acuerdo.
- b) Proporcionar asistencia para aumentar las oportunidades de empleo remunerado.
- c) Promover la creación de microempresas y empresas pequeñas y medianas, por medio de capacitación, educación y la adquisición de conocimientos prácticos, prestando especial atención a la agroindustria como fuente de medios de vida de las comunidades rurales.
- d) Prestar apoyo financiero y tecnológico, según corresponda, a las comunidades rurales de los países en desarrollo, para que puedan aprovechar las oportunidades de ganarse la vida de manera sostenible.
- e) Prestar apoyo a los países en desarrollo para que desarrollen tecnologías seguras de bajo costo.



f) Proporcionar ayuda para la gestión de los recursos naturales, a fin de proporcionar a los más necesitados los medios de ganarse el sustento de manera sostenible.

En la siguiente figura se muestra el modelo del Desarrollo Sostenible.

Figura 2.2 Modelo del Desarrollo Sostenible:



Fuente: Organización de las Naciones Unidas, 1992.



2.4.3 CREAME: Creación de microempresas.

CREAME es una nueva metodología hecha en Chile que fue creada por la Fundación Miguel Kast (1994) para crear microempresas que provienen de sectores con bajos ingresos y que por dicha causa no cuentan con capital para empezar un negocio. Funciona con un sistema estructurado de vallas e incentivos técnicos financieros, en donde se identifican a las personas más emprendedoras para ayudarlos a iniciar su negocio propio.

Este modelo opera por medio de un concurso público de financiamiento para crear microempresas, funciona haciendo un llamado para solicitar un fondo que funciona como capital semilla. A los solicitantes y a sus proyectos, los evalúa un comité, quien pondera que tan emprendedora es la persona, su sustentabilidad social y la posibilidad de su propuesta económica. Basándose en estos criterios, selecciona a los que sean más emprendedores y se les da un pequeño aporte de capital semilla, un curso donde se les enseña a tener una visión más emprendedora y un entrenamiento empresarial.

Dicho modelo muestra discrepancia con otros modelos ya que se diferencia por ser selectivo, porque apoya a personas que demuestran en su comportamiento ser emprendedoras, al tener la capacidad de exponer proyectos que son viables para un negocio, además de la confiabilidad que logran obtener; y minimalista, porque a pesar de que el capital semilla es donado, el costo para la creación de una microempresa es más bajo que el de otras alternativas de creación de nuevos negocios. Esta opción es más viable, en cuanto a lo económico y eficaz se refiere, que el sistema tradicional basados en créditos para la creación de microempresas, ya que este modelo incide en gastos que se asocian al crédito, como es su evaluación, administración y recuperación de la operación, pues al final se elevan los costos involucrados, provocando dificultades para sostener el financiamiento del programa. Es un modelo, que



comparando su calidad y sustentabilidad económica de los negocios que se generan espontáneamente, no genera mayor valor agregado a los nuevos negocios creados.

Por lo general este tipo de programas de creación de microempresas, se distinguen por dar apoyo indiscriminado a personas de bajos recursos, dándoles capacitación en oficios, acompañados por un crédito para que con éste inicien su propio negocio y logren convertirse en empresarios. Lo que se ha logrado con este programa, es tener a personas más capacitadas y en muchos casos con financiamiento, pero que han fracasado en su intento por consolidar su emprendimiento. Piensan que cualquier persona con suficiente capacitación y crédito tiene posibilidades de convertirse en empresario, y también el alto costo económico que implica este programa, lo que ha hecho que estas iniciativas sean cada vez más desfavorables.

El propósito de este proyecto, es crear microempresas como una estrategia para generar empleos de mejor calidad en sectores de bajos ingresos económicos, a través de un método más eficaz y eficiente comparado con los que se tienen a la fecha. Esta metodología permitirá crear microempresas sustentables, mediante las cuales se mejorará el nivel de vida del emprendedor y su familia y la de los trabajadores que contrate.

Este programa tiene los siguientes objetivos específicos:

- Crear microempresas sustentables con un mínimo costo financiero.
- Generar fuentes de trabajo estables en las comunidades.
- Promover cultura emprendedora.
- Generar redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la inserción de los emprendedores en la actividad económica.



Los beneficiarios directos e indirectos en la realización de este programa son:

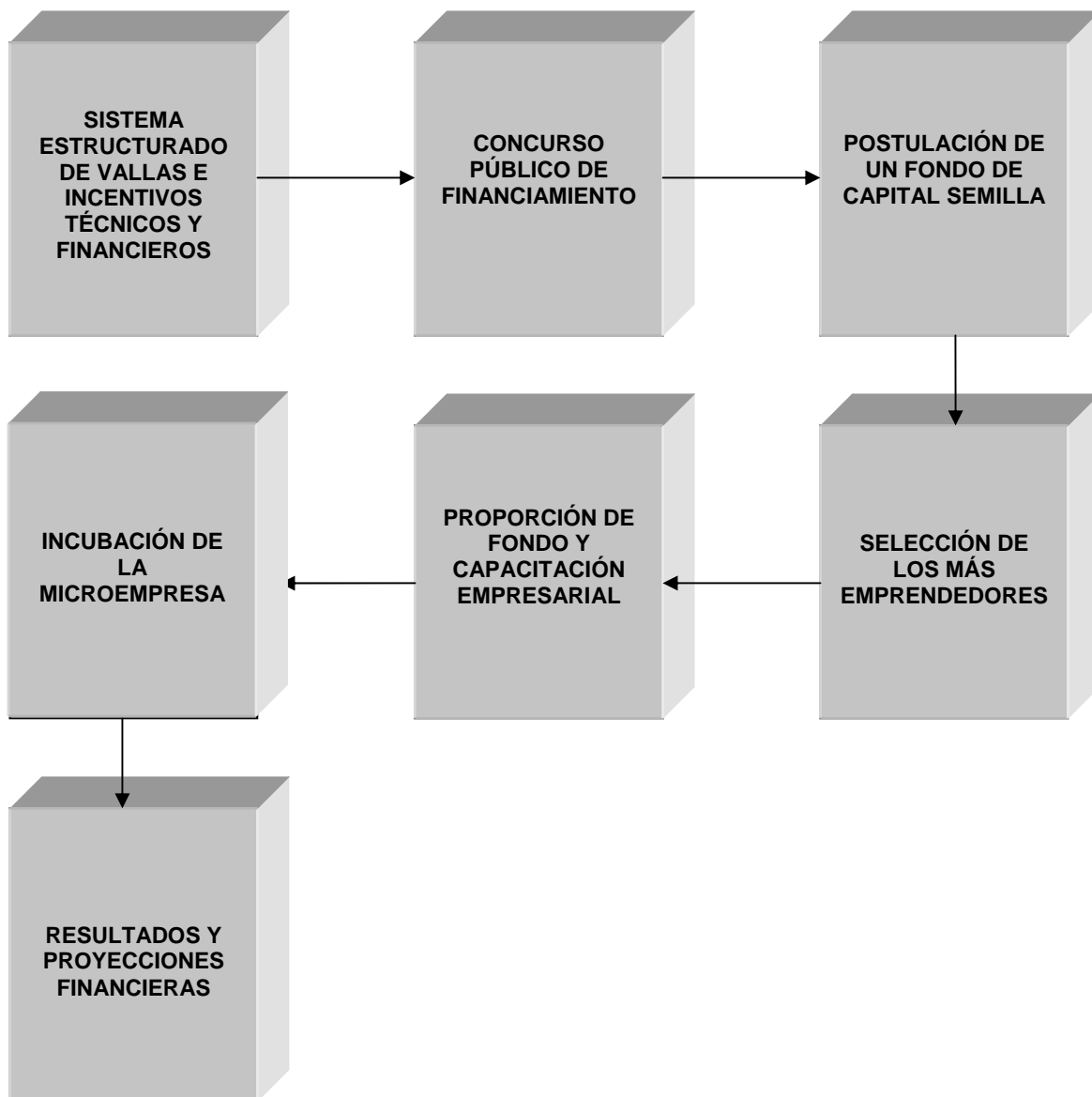
El Municipio: porque adquiere una nueva metodología para crear empleo y así ayudar a aliviar las condiciones de pobreza de sus localidades. Este nuevo recurso se logra a través del entrenamiento y aprendizaje adquirido por el equipo municipal que participa en este programa, ya que lo puede aplicar de nuevo en el futuro.

Los emprendedores, sus familias y los trabajadores contratados: porque si los emprendedores no contaban con un sistema de apoyo para lograr sus negocios, ahora tienen la oportunidad de entrar a un programa donde los ayudan para desenvolverse en sus capacidades para hacer negocio.

Una vez que consolidan su negocio pueden establecer sus ventas y éstas les permitirán financiar las necesidades de su negocio, así como también, generar empleos y los requerimientos de su familia. Por otro lado, se ve la mejora en la calidad de vida del emprendedor y su familia, a causa de la creación y sustentabilidad de la microempresa.



Figura 2.3 Modelo CREAME



Fuente: Fundación Miguel Kast, 1994.

2.4.4 Programas de Desarrollo en México

Ya mencionado lo anterior, hay que agregar que los gobiernos federales y estatales deben de enfocarse en el establecimiento de mecanismos que



coordinen la utilización adecuada de los recursos públicos y en los problemas comunes que tenga determinado sector.

Según Flores (2000), se requiere que haya una modificación de términos de asignación de la inversión pública federal, para eliminar el desempleo, la marginación y la pobreza. Utilizando dicha inversión en sectores clave en la promoción del desarrollo, como: programas de emergencia económica, educación, salud, y obras de beneficio social.

A continuación se muestran algunos programas de carácter público. Estos programas son proporcionados por el gobierno y presentados por Contacto Pyme (2004). A continuación se describen brevemente los tipos de apoyo que se pueden proporcionar:

- **FAMPYME:** Fondo de Apoyo a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el cual apoya los servicios de asesoría, capacitación, consultoría, formación de consultores, instructores y promotores.
- **FIDECAP:** Fondo para la Integración de Cadenas Productivas, este fondo está dirigido a proyectos productivos de impacto regional y/o sectorial que presentan los empresarios y las organizaciones productivas, a través de los gobiernos de las entidades federativas, con la participación de los diversos agentes multiplicadores.
- **INTEGRADORAS:** Son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana. Su organización formal constituye una plataforma para el desarrollo y la modernización de los pequeños productores.



- **AGRUPAMIENTOS EMPRESARIALES:** Un Agrupamiento Empresarial es un conjunto de empresas que, por su actividad especializada, conforman un complejo integrado alrededor de una industria o sector líder, con recursos humanos y servicios de apoyo e infraestructura, especializados de acuerdo con su actividad.
- **COMPITE:** Está dedicada a ofrecer servicios de consultoría y capacitación especializada de alta calidad a las Pymes.
- **PROMODE:** Es un programa de apoyo para empresarios, productores o comerciantes que quieren mejorar cierta área de su negocio o que van a iniciar operaciones. Cuenta con cursos y materiales didácticos gratuitos son una guía para elevar la competitividad y las utilidades. Los cursos duran como máximo una semana y no se requiere ningún grado de escolaridad para ingresar.
- **CRECE:** Servicios que proporcionan atención directa y especializada a las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas para la resolución de sus problemas.
- **Programa para el Desarrollo Local (Microrregiones):** Este programa consolida modalidades de apoyo que tienen como objetivo impulsar el desarrollo regional, social y productivo de comunidades en las que se han detectado índices importantes de alta y muy alta marginación.
- **Opciones productivas:** Otorga apoyos a la población en pobreza para impulsar procesos de desarrollo a partir de una estrategia que genere opciones productivas, contribuya a la consolidación de organizaciones de productores, propicie la formación de agencia de desarrollo local, contribuya a formación de un sistema de financiamiento social, y promueve una cultura socialmente responsable en la superación de la



pobreza y acceso al desarrollo, a partir del ámbito local y con proyección microrregional y regional.

2.5 RESUMEN

En resumen, se puede decir que las Pymes juegan un papel importante en la economía de cualquier país. Son importantes porque gran parte del PIB es aportado por ellas, son el sustento de muchas familias y son generadoras de una gran número de empleos.

Los problemas a los que se enfrentan las Pymes son muy diversos, se cree que conforme se van desarrollando, van surgiendo las necesidades y problemas por afrontar. Por mencionar algunos, se mencionan: la alta rivalidad entre ellas, la falta de financiamiento, mano de obra calificada, acceso a la materia prima, falta de credibilidad en los proyectos, trámites burocráticos y un sin fin de barreras que impiden su crecimiento.

Por esta razón se han creado un sinnúmero de programas que apoyan el desarrollo de éstas. Los programas antes mencionados son tanto nacionales como internacionales. Uno de los organismos que se encarga de desarrollar ciertos programas para el desarrollo de las Pymes es el BID. También el Estado Mexicano se ha preocupado por apoyar su crecimiento y desarrollo ya que ha visto la gran problemática que enfrentan.

Entre los diversos programas que el gobierno mexicano propone, el más adecuado para esta investigación es el de *Opciones Productivas* ya que la finalidad de éste, es desarrollar personas, unidades familiares, grupos sociales y organizaciones de productores que estén más necesitados y que no tengan acceso a préstamos financieros. Otro de sus objetivos es el desarrollar micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en zonas consideradas como microrregiones por la SEDESOL.