RESUMEN

INTRODUCCION

Hoy más que nunca es necesario contar con instrumentos y metodologías que permitan a los empresarios o responsables de promover iniciativas de inversión, tener un pronóstico lo más acertado posible de la rentabilidad de un nuevo proyecto, en cuanto a ventas, servicios al cliente y rentabilidad de los activos.

Un plan estratégico es una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planeación tendiente a alcanzar metas determinadas.

Por lo común los planes aplicados durante la etapa inicial determinan el fracaso o el éxito. Es una oportunidad muy valiosa para realizar un análisis de la situación, del modo en que se piensa administrar y operar, así como cumplir con el plan maestro que cumpla con la misión de la empresa.

México considera "estratégicas" para su economía a las Pequeñas y Medianas empresas (Pymes). Debido a que representan el 99.7 por ciento de las empresas en el país, generan el 41 por ciento del producto interno bruto y el 64 por ciento del empleo total, por lo tanto son de vital importancia para nuestro país y están realizando ciertos programas que buscan ampliar la competitividad de las Pymes.

Por lo tanto implementar un planes estratégicos en éstas, será una forma de ampliar su competitividad, pues la mayor parte de las Pymes son empresas familiares, y aunque las empresas familiares representan mucha ventaja competitiva que se debe aprovechar en el contexto de negocios actuales. También tienen tremendas desventajas que el empresario debe entender y saber para erradicarlas.

Una de éstas es precisamente la falta de un Plan estratégico adecuado, que las haga tener ventajas sobre su competencia. La globalización de los mercados es una realidad que la mayoría de las Pymes no tiene capacidad para enfrentar, pues tanto su evolución como sus prácticas ancestrales privadas gubernamentales han viciado las oportunidades y requieren de asesoría externa para transformarse. Es necesario desarrollar esfuerzos especiales en proveerse de la información necesaria sobre el Mercado, la Competencia, la Economía, y las obligaciones fiscales para tomar oportunamente las decisiones correspondientes.

Además, se deben de preparar desde el principio con un buen plan las fuentes de financiamiento que seguramente el crecimiento de la empresa requerirá, lo cual muchas veces no es tomado en cuenta por las Pymes, por lo que se encuentran más adelante con problemas financieros.

Ahora algo que a veces olvidan las empresas son las barreras culturales y de alguna manera son muy importantes para la elaboración de un Plan Estratégico adecuado. Conociendo estos valores se fortalece la visión y el logro de metas. Los valores fundamentales del mexicano son, la familia, religión y la patria. Las características positivas del mexicano son; la actitud de servicio, sentido del humor, creatividad, obediencia, flexibilidad y comunicación. Estas característica hacen del mexicano un trabajador muy apreciado por otras culturas, que las reconocen y valoran; el mexicano necesita saberse útil, valorado e importante para desarrollar toda su capacidad.

Otro punto a tomar en cuenta es que la mayoría de las Pymes no cuentan con un control interno, por lo tanto existen grandes probabilidades de fraudes en las mismas, por lo que es necesario adecuar un control interno según las características de la empresa para reducir los riesgos de fraude.

Por lo tanto mi idea en este momento es implementar un Plan estratégico en la industria de impermeabilizantes y pinturas, para lograr mejorar su productividad, calidad y rentabilidad, pues además de tener un interés personal en esta microempresa, pienso que sería de gran utilidad para otras Pymes utilizar el modelo para mejorarlas y volverlas más competitivas en su mercado. Lo cual se presenta en el siguiente trabajo de investigación.