



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

“Factores que promueven la competitividad de las mipymes en la región de cd. Cuauhtemoc, Chihuahua, Mexico”.

TERESITA DE JESÚS AMADOR PARRA¹
EVA MARTÍNEZ LOERA²
GLORIA CAMPOS HINOJOSA³

RESUMEN

La necesidad de enfrentar nuevos retos en un ambiente de competencia en las organizaciones, la falta de subsidios de entidades gubernamentales, incluyendo una mala administración, además del reducido y costoso acceso al crédito, son factores que han ocasionado que el 50% de las MIPYMES, cierren al primer año de operación. Esta investigación enfocada a identificar los factores que limitan el desarrollo y la competitividad de las MIPYMES en la Región de Cuauhtémoc, Chihuahua. Las tendencias y retos del mercado son parte del ambiente competitivo que requiere de conocer las técnicas y herramientas para la detección de oportunidades de mejora en la gestión empresarial, para beneficio de las MIPYMES, repercutiendo en la economía regional, el progreso comercial, el Know How y otras, lográndose que los resultados obtenidos sirvan de base a los gobiernos para establecer políticas y estrategias de apoyo al sector empresarial, alcanzando su permanencia en el mercado.

Palabras clave: MIPYMES, Desarrollo, competitividad, financiamiento.

ABSTRACT

The need to confront new challenges in a competitive environment in organizations, lack of governmental subsidies, including mismanagement, as well as small and expensive access to credit, are factors that have caused 50% of MIPYMES, close to the first year of operation. This research focused on identifying factors that limit the development and competitiveness of MIPYMES in the region of Cuauhtemoc, Chihuahua. The market trends and challenges are part of the competitive environment that requires knowing the techniques and tools for identifying opportunities for improvement in corporate governance for the benefit of MIPYMES, affecting the regional economy, commercial progress, the Know How and other, making the results as a basis for governments to establish policies and strategies to support the business sector, reaching its permanence in the market.

¹ Instituto Tecnológico de Cd. Cuauhtémoc

² Instituto Tecnológico de Querétaro

³ Instituto Tecnológico de Querétaro

Keywords: MIPYMES, development, competitiveness, financing.

INTRODUCCIÓN

En América Latina como en el resto del mundo, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). son parte de uno de los sectores de mayor importancia en el crecimiento económico y en la generación de empleos, además de que cuentan con el potencial para incorporarse a sectores de alto contenido tecnológico y mayor valor agregado en los procesos de sectores tradicionales, apoyando en la modernización y escalamiento productivo de la planta industrial. Así mismo, debido a su impacto en la generación de empleo y derrama económica, constituyen uno de los principales medios para combatir la pobreza y el desempleo, además de potenciar el desarrollo regional.

En México, las MIPYMES constituyen un alto porcentaje del total de organizaciones existentes, las cuales generan la mayor parte de los empleos, y son sustento de muchas familias, que dependen económicamente de ellas. Gutiérrez (2010). menciona que para Laura Velazquez Alzúa, titular de la Secretaria de Desarrollo Económico (SEDECO). es de suma importancia brindar a los nuevos emprendedores de las MIPYMES el acceso al financiamiento, a los canales de comercialización, innovación tecnológica, integración, modernización y capacitación, puesto que este sector en la ciudad de México, representan el 99.2% y aportan el 53% de los empleos en el Distrito Federal, siendo una solución para que los emprendedores establezcan relaciones comerciales que originen el crecimiento.

Es por eso, que el presente trabajo de investigación, desarrollado en la región de Cd. Cuauhtémoc, Chihuahua, México, aborda los factores que promueven el desarrollo y competitividad de las MIPYMES, considerando que tienen gran ventaja sobre las grandes empresas, ya que se pueden adaptar rápidamente a las oportunidades del mercado, aunque este sea inestable. En un medio ambiente tan dinámico, como lo es, el corredor comercial más importante de América Latina, ubicado en esta región, donde confluyen culturas complementarias como la menonita y mestiza, cada vez es más difícil mantener un equilibrio en las empresas, debido a que existen diversos elementos que influyen para su estabilidad, siendo algunos de ellos, la falta o mal manejo de los recursos financieros, inexperiencia de sus dirigentes, entre otros.

El método utilizado en el desarrollo del presente proyecto, contempla el tipo de investigación, variables, descripción de la población e instrumento de medición, siendo este ultimo un cuestionario

tipo guía de Ibarra, cuya validez y confiabilidad se fundamenta en un estudio llevado a cabo por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey campus Chihuahua. Dicho instrumento, se aplicó a los empresarios de las MIPYMES en la región de Cuauhtémoc, Chihuahua, para posteriormente realizar el análisis de datos, a través del programa estadístico Microsoft Office Excel 2007.

Los resultados más relevantes obtenidos de la investigación, consistieron en lo siguiente: existe desconocimiento acerca de las diferentes alternativas de financiamiento, lo cual requiere de estar al tanto de ellas, para lograr que las organizaciones se desarrollen; también se encontró que de manera general los empresarios tienen una gran necesidad de capacitación y asesoría, siendo para ellos de mayor importancia el acceso al financiamiento, conocimiento de mercado, calidad, mano de obra, publicidad y promoción, impuestos, contabilidad financiera, proceso administrativo, manejo de recursos humanos, servicio al cliente.

Finalmente, se contempla como conclusión, evaluar la situación actual de las MIPYMES, detectando los factores que impiden su crecimiento, desarrollo y competitividad, haciendo énfasis en los resultados obtenidos en la investigación, los cuales consisten en brindar a los empresarios de esta región, una capacitación eficiente y eficaz, en las áreas donde hace falta más conocimiento, realizándose mediante la creación de asociaciones y/o organizaciones que brinden este servicio.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Fundación para el Desarrollo Sostenible en México (FUNDES). considera que lamentablemente, la falta de subsidios por parte de entidades gubernamentales o la mala administración de un negocio, ocasionan que el 50 por ciento de las MIPYMES cierren sus puertas en el primer año de operación. Según la Secretaria de Trabajo y Fomento al Empleo (2009). otra problemática que enfrentan es el reducido y oneroso acceso al crédito, lo cual se debe a que los bancos las califican como inversiones de alto riesgo, siendo el gobierno, a través de sus programas de fomento al apoyo de estas unidades productivas, la única fuente de financiamiento en la mayoría de los casos.

La globalización puede ser un instrumento útil para el crecimiento, progreso y prosperidad para la competitividad de las MIPYMES, ya que representa el desarrollo económico a nivel mundial, que requiere del establecimiento de nuevas alianzas económicas y políticas de comportamiento, liberalización de economías en desarrollo, una economía de emprendedores, promoción del

desarrollo humano y una economía sustentable. Siendo necesario, considerar los factores que facilitan la toma de decisiones estratégicas en un ambiente competitivo global.

OBJETIVO

Identificar los factores que promueven y elevan el desarrollo de las MIPYMES en la Región de Cuauhtémoc Chihuahua, detectando las estrategias que les permitan ser más competitivas, a través de la guía para emprendedores de Ibarra.

JUSTIFICACIÓN

Es conveniente llevar a cabo la presente investigación, debido a que Las MIPYMES tienen gran importancia desde el punto de vista económico, social y práctico; en el primero, y en base al Censo Económico de 2004 realizado por el INEGI, en México existen más de 3.4 millones de MIPYMES, que representan el 99.8% del total de las empresas, de las cuales tan sólo las microempresas representan el 95.5 %, la pequeñas el 3.5% y las medianas representan menos del uno por ciento. En cambio, las grandes empresas sólo son el 0.2 por ciento del total nacional. Adicionalmente, las MIPYMES generan el 41.3 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB).

El beneficio social derivado de esta investigación, se fundamenta en que las MIPYMES, repercuten en la sociedad, al emplear a 7 de cada 10 personas. Aportando las microempresas más del 42.1% de los empleos a nivel nacional, colocándose como el estrato que más empleos genera. Tan solo en el año 2007, los micro negocios emplearon a 17.6 millones de personas, los pequeños 6.4, los medianos 4.3 y las grandes 3.9 millones de personas, de ahí la importancia que tiene el investigar sobre los factores que limitan su desarrollo y competitividad, con el fin de evitar su desaparición y con ella la pérdida de empleos.

En lo practico, a través de este estudio se conocerán las diferentes alternativas que existen para lograr que las MIPYMES en la región Noroeste del Estado de Chihuahua, sean más competitivas, con el fin de lograr un desarrollo económico domestico, que conlleve al beneficio de las empresas, de la sociedad, región y del estado, a través de la detección de debilidades y haciendo énfasis en la capacidad de procesos, nuevas tecnologías, reducción de costos, calidad, solvencia financiera, cultura empresarial prevaleciente, el cambio a los medios de información, entre otros. Este tipo de empresas, son importantes, por las innovaciones que aportan, la distribución masiva que hace de productos y servicios, además de la constante generación de empleos y por ser proveedora natural de la gran empresa. Y, ante la apertura comercial, seria de esperar que las MIPYMES obtengan y

generen mayores beneficios, al ser estas conocedoras de su mercado, expertas en canales de distribución, y poseer mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno.

MARCO TEORICO

Para definir una empresa, Rodríguez (2009). cita a Andersen, quien considera que es, “Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo). persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”; de acuerdo a esta definición, una empresa posee ciertas características tales como: el contar con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros; realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas; combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción; planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar; son una organización social muy importante que forman parte del ambiente económico y social de un país, son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social; que para sobrevivir deben de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.

Algunas MPyMES dejaron de serlo de la noche a la mañana ya que la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). modificaron su clasificación, con el fin de evitar la discriminación y ampliar el acceso a programas para el sector; la estratificación se hará con base en el número de empleos y ventas anuales, quedando de la siguiente manera:

Tabla: Clasificación de MPyMES

Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

***Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%**

Fuente: Secretaria de Economía

Las MPyMES, son importantes para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, si no también por que se adaptan a los cambios tecnológicos y tiene gran potencial para la generación de empleos. Actualmente los gobiernos de países en desarrollo reconocen su importancia, por la contribución al crecimiento económico, generación de empleos y por su aporte al desarrollo regional y local.

A pesar de las limitaciones que las MPyMES, puedan tener en las economías de los países, estas han generado incrementos en la producción, valor agregado, fortalecimiento del mercado interno, aumento de importaciones, entre otros, por lo que se han motivado diseños de políticas encaminadas a promoverlas y apoyarlas, para aumentar su competitividad en un mundo globalizado y que gracias a su capacidad de adaptación, crecen superando las condiciones de su tamaño.

En México la calidad en las empresas es muy importante, ya que permite un mayor desarrollo y posicionamiento de las mismas, pero para las MPyMES, es difícil obtener una certificación de calidad, ya que no cuentan con recursos suficientes para obtenerla, es por ello, que muchas de ellas, no tienen el éxito deseado y tienden a desaparecer, perdiendo la inversión realizada.

De acuerdo a Gómez (2008). si las organizaciones realizarán un análisis externo e interno, evitarían los graves problemas que enfrentan, por ello, es importante que realicen de forma continua una revisión del ambiente en que se desarrollan, evitando crear una distancia entre lo que ofrecen y lo que el medio espera de ellas. Los constantes cambios en el entorno, pueden provocar que las estrategias, recursos, capacidades y tecnologías, que son parte de la ventaja competitiva, puedan quedar obsoletas, de ahí la importancia del monitoreo constante de los principales factores que influyen en el desempeño de las mismas. Actualmente la forma de competir ha cambiado, los clientes piden otras cosas, existen nuevas tecnologías, por lo tanto, es recomendable reflexionar sobre la realidad de las organizaciones, comparada con la vida actual.

El análisis externo e interno de las organizaciones, permite conocerlas a partir de sus empleados, identificando fortalezas y debilidades, creando conciencia y aprovechando las oportunidades para planear nuevos retos, logrando desenvolverse en la realidad y ser competitiva. Lo que suceda dentro de la organización no puede quedar desligado del entorno, debido a que si un líder se conoce a si mismo, pero no conoce al otro, o si conoce al otro, pero no se conoce a si mismo, en ninguno de los dos casos hay seguridad de éxito, solamente cuando el líder se conoce y se considera responsable directo de lo que sucede en la organización, actuará de acuerdo con ello, y no reaccionará únicamente a los acontecimientos, quejándose de lo que le ocurra en la organización; frente a las amenazas del entorno solo se puede actuar, aprovechando las oportunidades y redireccionando en forma positiva la forma de pensar. El primer paso para realizar los cambios en la dirección deseada,

es la aceptación de lo que se es, la aceptación de la realidad, es el punto de partida para limitar o eliminar los efectos que tienen las debilidades y poder utilizar las fortalezas, comparando la empresa de manera objetiva y realista con las características de los competidores y con las oportunidades y amenazas que existen, compararlas con las metas propuestas, para posteriormente crecer, expandirse, desarrollarse, madurar y lograr autonomía para alcanzar cierto grado de potencialización y talento inherente a ellas (Idem).

El éxito de las organizaciones del siglo XXI dependerá de su capacidad para identificar y liberar el potencial de las personas que trabajan en ellas, la ventaja competitiva empresarial estará determinada, no solo por el aumento de los beneficios y de la productividad, sino también por su capacidad para innovar, aprender, reaccionar rápidamente y diseñar una infraestructura que responda a las exigencias de sus clientes, lo anterior, significa que las personas deben ser consideradas como un capital y no únicamente como un simple recurso, por lo tanto, todo directivo que tenga bajo su responsabilidad la conducción de personas, debe ser además de un buen gestor, un mejor líder, que considere a sus empleados como trabajadores del conocimiento, y los valore en función de su eficacia, para lo cual, su tarea fundamental debe centrarse en aspectos de conducción y motivación de personas (Bañuelos y Sierra, 2008).

Para Jiménez (2009). una persona virtuosa es aquella que reconoce sus defectos, y en una organización, guiar las virtudes de sus colaboradores, traerá un mejor rendimiento para ambos. Hay líderes que no se asustan ante las cualidades sobresalientes de sus colaboradores, y saben guiarlos y confiarles metas adecuadas para ellos. Según este autor, existen paradojas de las grandes cualidades, ya que, estas, con cierta frecuencia, dan la impresión de ser defectos, por ejemplo: el indiscreto tiene las cualidades de información y comunicación en mayor grado que las mayorías de sus compañeros de trabajo; el criticón tiene la cualidad de la observación de lo que sucede a su alrededor en mayor grado que los demás; el manipulador sabe conjuntar los esfuerzos de los otros para el logro de un objetivo. Lo anterior, es catalogado como defecto, pero realmente las cualidades están ahí, y además en alto grado, únicamente hay que darles un uso adecuado. Sería provechoso que un líder se reuniera con sus colaboradores, únicamente para conocer las cualidades sobresalientes de cada uno de ellos, favoreciendo de esta manera los resultados del equipo de trabajo.

Cuando alguien labora en una organización, no imagina que ésta puede tener un final, la mayor parte de las personas piensan que las empresas en que trabajan, serán permanentes, o al menos tendrán mayor duración que su propia vida, pero, no siempre ocurre así, ya que éstas, igual que los seres vivos, tienen un principio y un final. En determinado momento de su vida, las organizaciones

enfrentan la decisión de crecer o mantener el nicho de mercado que tienen, si decide mantener su tamaño, pueden enfrentar competidores que son cada vez más grandes y si deciden crecer, deben realizar economías de escala e integrar nuevos conocimientos específicos, asumiendo el reto de convertirse en grandes competidoras, lo cual las lleva a enfrentar diferentes problemas entre los que se encuentran: la opción de nuevos métodos, procedimientos, técnicas y tecnologías, logrando cambios substanciales en sus miembros actuales y deben ser capaces de integrar personal con diferente perfil al que se tiene.

La estabilidad de las organizaciones, que comúnmente se piensan como permanentes, solo es temporal, en algún momento deben evolucionar, por tanto, uno de los trabajos principales de los directivos, es preveer el rumbo que se debe tomar y lograr que se ponga en marcha lo antes posible en la dirección deseada. El ciclo de vida de la organización, proporciona los conocimientos de las diferentes alternativas para fijar el rumbo y lograr los objetivos. En cada fase se deben tomar distintas decisiones, aplicar estilos de dirección específicos y tener comportamientos diferentes, no existe una forma o modelo de organización que funcione bien en todo momento, se debe adaptar, para responder a las diferentes situaciones, ya que, lo que es bueno en un tiempo, es desastroso en otro (Gómez, 2008).

Para aprovechar las oportunidades del mercado o hacer frente a la competencia, es necesario que las empresas que desean sobrevivir desarrollen las habilidades necesarias para competir y en muchos casos aumentar la capacidad de atención a un mayor mercado. Cuando las fuentes internas de la empresa ya no son suficientes y los recursos se han agotado, uno de los retos más grandes es conseguir el financiamiento que les permita mantener o aumentar el ritmo del crecimiento, para lo cual se deben contemplar las mejores alternativas para conseguirlo.

Las necesidades de cada emprendedor, obligan a buscar una fuente de financiamiento, de acuerdo con las características y necesidades de su proyecto. En México existen varios organismos que son fuente de financiamiento, cada una de ellas es diferente y responde a necesidades específicas que están vinculadas a la etapa en que se encuentra la empresa o los emprendedores, así como la finalidad del capital que va a solicitar. Existen diversos centros de capacitación y asistencia técnica a empresarios interesados en áreas tales como el financiamiento, estrategias comerciales, aspectos jurídicos, entre otros. Sin embargo, las MPyMES enfrentan diversas problemáticas en virtud de su tamaño, tales como: acceso restringido a las fuentes de financiamiento; bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos; limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico; baja penetración en mercados internacionales; bajos niveles de productividad; baja capacidad de asociación y administrativa entre otros.

Para Regalado (2010). el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para la supervivencia y crecimiento de las MPyMES, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

Nafinsa (2010). cita informes de la Unión Europea, en relación a que las MPyMES en Europa representan la mitad de la inversión global y casi el 70% del producto Interno Bruto (PIB). ya que la mayoría de los productos elaborados por las grandes empresas, son vendidos por MPyMES al consumidor final. Por su parte en México el 90% de las empresas de México son MPyMES, de las cuales el 70% de las mismas que surgen en el país, están destinadas al fracaso por falta de asesorías que garanticen su permanencia, aún así, según investigadores de la Universidad Tecnológica de Morelia, el 50 por ciento del PIB es generado por ellas. Por otro lado, es aberrante el hecho de que únicamente se destine el 4.3% del PIB para el financiamiento de esas empresas (Camacho, 2010).

Por su parte, Miguel Marón Manzur, subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa en México, considera que el nivel de mortalidad de las MPyMES en años anteriores era de 80% en promedio y al finalizar 2010 el índice podría bajar 30 puntos, pero, aún así, considera que es una cifra alta y el objetivo es, cómo evitar esa pérdida empresarial, pues uno de los problemas para subsistir es la falta de financiamiento.

Para Juan José Gutiérrez Chapa, presidente del Consejo Mexicano de Uniones de Crédito (ConUnión). las políticas económicas seguidas en México, otorgan mayor beneficio a las grandes empresas nacionales y extranjeras, considerando que el financiamiento tiene severas restricciones en México, tales como: el costo, el plazo, la escasa oferta, la falta de capital de trabajo y la alta regulación burocrática.

Igualmente Fernando Favre, director general de la consultora Endeavor México, considera que el panorama tras la crisis, es de oportunidades y riesgos, al haber menos competidores y depender de la precaución del consumidor al gastar. Las empresas no se enfrentan a los problemas derivados de la crisis sino al gobierno, quien aumentó los impuestos, por lo tanto desaprueba a las secretarías de Hacienda y del Trabajo; la primera porque aumentó impuestos y la segunda por complicar el proceso de contratación y despido de personal adscrito, cuando estas dos secretarías hagan bien su trabajo, se dirá que es suficiente el apoyo del gobierno a las MPyMES (Camacho, 2010).

METODOLOGÍA

El proceso de investigación llevado a cabo, consta de los siguientes pasos: elaboración del planteamiento del problema, revisión de la literatura, alcances del estudio, variables, diseño de la investigación, selección, recolección, análisis e interpretación de datos. El universo considerado para la investigación, es el total de MIPYMES que se encuentran registradas en el SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano, 2010). en el cual se incluyen las empresas que se encuentran establecidas en la región de Cd. Cuauhtémoc Chih., tales como el corredor comercial, la zona centro y fraccionamiento independencia entre otros. La población considerada es de 2941 empresas. La fórmula que se utilizó para determinar la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{t^2(p - q)}{e^2 + \frac{t^2(p - q)}{N}}$$

Donde:

n= El tamaño de la muestra

t= El valor t-student correspondiente al nivel de confianza deseado, dado el tamaño de la población

p= La proporción (conocida o supuesta) de caso en la población de Interés, con una característica específica (proporción de éxitos estadísticos)

q= 1-p. o la población de casos que no tienen la característica esperada

e= El nivel de error que esta dispuesto a correr

N= El tamaño de la población de interés

El instrumento para recopilar datos, proviene de un cuestionario tipo guía de Ibarra, consta de una encuesta estructurada, presentando a los participantes posibilidad de respuestas para que se acoten a ellas, algunas dicotómicas, otras incluyen varias opciones, ya que es un medio útil y eficaz para recopilar información en un tiempo relativamente breve, lo cual permite evaluar las respuestas que se hayan obtenido de la muestra. La guía de Ibarra se maneja marcando con una x la respuesta que el encuestado considera que es la correcta. Cada uno de los datos obtenidos en las encuestas, son analizados a través del programa estadístico Microsoft Office Excel 2007, el cual permite determinar los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario. Para la confiabilidad y validez del instrumento se utiliza la guía para emprendedores de Ibarra (2009). cuya metodología es sencilla y segura, la cual permite un mejor resultado, con menor grado de incertidumbre, la cual se adapta a los empresarios de la región de Cuauhtémoc Chih.

RESULTADOS Y DISCUSION

Los resultados obtenidos fueron organizados en los seis aspectos siguientes:

- a) Características generales de la empresa
- b) Personal
- c) Materia prima, mercancías o insumos
- d) Producción
- e) Financiamiento
- f) Necesidades de capacitación y asesoría

En relación a las características generales de la empresa, se obtuvo que el 82% de las ellas, correspondan al giro comercial, el 11% al de servicios y el 7% al ramo industrial.

Referente al personal, el número de trabajadores, de acuerdo al tipo de empresa, pertenece a: microempresa (1-10 trabajadores). pequeña empresa (11-50). mediana (51-250). gran empresa (251) en adelante, encontrándose que el 64% de los encuestados pertenecen a la microempresa, un 18% pequeña empresa, el 7% mediana empresa, 1% a la empresa grande, todas ellas de comercio, en cuanto al área de servicios 5% corresponde a la mediana empresa y 5% a la pequeña. Detectándose determinados problemas con el personal, de los cuáles se encontró que el 28% considera como un problema los retardos, el 25% el ausentismo, el 12% la falta de personal, el 10% problemas familiares, el 8% rotación, el 5% incapacidad e incompetencia, el 3% deslealtad y el 2% exigencias laborales el porcentaje restante no contestó.

En lo relativo a la materia prima, un 44% de las organizaciones tuvo problemas en la compra de la misma, en referente al aumento de precio, el 19% considera la falta de capital, el 14% el retardo en la entrega, el 13% la escasez, el 7% la falta de capital, el 2% la falta de garantía y solo el 1% considera el control gubernamental, tomando en cuenta que en esta región, el 55% utiliza insumos importados.

En cuanto a la producción, el 62% de las empresas, no utiliza maquinaria; el 11% la maneja al 100% de su capacidad; el 4% usa el 50%; un 3% la usa al 80%; un 3% al 70% y un 3% al 20%; el 2% la utiliza al 90%, un 2% al 40% y otro 2% al 10%; el 1% aprovecha el 35%; un 1% el 5% y otro 1% al 2%; el resto prefirió no contestar la encuesta. Por otro lado el 34% de las organizaciones encuestadas, mencionan como problemática más frecuentes en la producción o prestación de los servicios, las fallas y descomposturas de la maquinaria, para el 23% la carencia de equipo, el 15% la falta de capital, el 12% la falta de calidad, el 6% los problemas con la gente, el 4% la carencia de refacciones y baja productividad y el 2% menciona la falta de programación.

Por otro lado, los porcentajes de exportación de la producción de las empresas, se comportan de la siguiente manera, el 11% solo exporta el 10% de sus productos; el 6% un 5%; el 5% un 80%; el 3% un 50%; el 2% un 90%; 2% un 70%; el 1% exporta el 40%; 1% el 15%; 1% el 30%; 1% el 25%; 1% el 20%; encontrándose que el 66% no exporta ningún producto.

A la par del financiamiento, los empresarios de Cd. Cuauhtémoc, Chih., obtuvieron un respaldo económico por medio bancario (40%). de familiares y amigos el (31%). de cajas y ahorros (19%) y el 10% restante no contesto. Considerando como los principales problemas de financiamiento, la carencia de prestamistas (40%). comprobación de solvencia (28%). burocratismo bancario (23%) y el 9% se abstuvo de contestar.

Además de lo anterior, se detectaron necesidades de capacitación, que los empresarios están dispuestos a superar, a través de cursos, considerando ciertos porcentajes que requieren atención en determinadas áreas, por ejemplo: un 15% de lo encuestados demanda capacitación de acceso al financiamiento, un 12% sobre conocimiento del mercado, un 11% calidad, mano de obra, publicidad y promoción, un 10% impuestos, un 8% contabilidad financiera y proceso administrativo, un 5% calidad de mano de obra y liderazgo, un 3% mantenimiento de equipo, manejo de inventarios, manejo de recursos humanos y fuerza de ventas, un 2% gestiones con el gobierno y el 1% búsqueda de oportunidades y negocios.

CONCLUSIONES

En base a la presente investigación se concluye lo siguiente: que en la región de Cuauhtémoc, Chihuahua, el ramo más fuerte es el comercial, el industrial y el de servicios representan la menor proporción; inclinadas hacia el mercado local, seguidas en buena proporción del extranjero y mercado nacional, dichas empresas están registradas como sociedad anónima, cuya problemática general, es que no tienen apoyo financiero de instituciones privadas o de gobierno.

En lo que corresponde al personal, un gran porcentaje de los establecimientos son microempresas de comercio, siendo los problemas principales que enfrentan: retardos, ausentismo y falta de personal; situación que tratan de evitar con el contrato de familiares y la tolerancia, considerándose como las mejores estrategias para contrarrestarlos.

Respecto al uso de materia prima, mercancía o insumos importados, se determinó que un poco más de la media de la muestra, utilizan mercancía importada, y se hace notar que dichas empresas cuentan con un capital sustentable, ya que la gran mayoría no solicita créditos, al realizar sus compras, por ser estas de contado, el mayor inconveniente que las organizaciones encuentran sobre

la adquisición de materia importada, es el aumento en precios, teniendo como solución a este problema la búsqueda intensiva de nuevos proveedores.

En otro punto, se resalta que los empresarios de esta región, no utilizan la exportación como medio de venta; el problema más frecuente respecto a la elaboración de sus productos, es precisamente, las fallas y descomposturas, lo cual puede ser un impedimento para la exportación de productos, tratando de solucionarlo con el control de calidad y el mantenimiento para evitar esta merma.

En cuanto al tema del financiamiento, el 57% de las MIPYMES de la región han solicitado un préstamo en los últimos dos años, siendo la cantidad solicitada recibida aproximadamente de cien mil pesos, para compra de materiales y pago de deudas, haciendo referencia a que su principal fuente de financiamiento son las cajas de ahorro, aunado a esto, ellos destacan los siguientes problemas de financiamiento: en primer término la carencia de prestamistas, seguido de la comprobación de solvencia; y como solución a esta problemática han requerido de: mayores plazos de pago y búsqueda de personas de confianza para créditos personales; con la ventaja de que la mayor parte de ellos laboran en locales propios, destacando que el principal obstáculo que se tuvo para formar su empresa es el financiamiento. Aunado, a la inseguridad que actualmente prevalece en el estado de Chihuahua.

Finalmente sobre las necesidades de capacitación y asesoría los empresarios están dispuestos a invertir en ellas, considerando como primer término, el manejo de recursos humanos, seguido de servicio al cliente, como parte de la capacitación general, y como asesorías, las organizaciones consideran necesarios temas como el manejo de crédito y aspectos legales. El interés por impulsar el desarrollo general de las MIPYMES, ha sido cada vez mayor en los últimos años, no sólo en México, sino también en casi todos los países desarrollados o en proceso de desarrollo. Debido en parte a la gran cantidad de establecimientos que representan, al elevado porcentaje de empleos que generan y su contribución en el Producto Interno Bruto (PIB). así como a los múltiples beneficios que esos tres aspectos conllevan: disminución del desempleo, aminoran problemas sociales, consumo, reactivación económica, así como para generar impuestos, entre otros.

RECOMENDACIONES

Después de realizar el estudio de las MIPYMES en la región de Ciudad Cuauhtémoc Chih., se realizan las siguientes recomendaciones: apoyar la creación, supervivencia, desarrollo y consolidación de las MIPYMES, ya que de esto dependerá el nivel de competitividad de este tipo de empresas.

Además, es importante concientizar a los empresarios sobre las ventajas competitivas que conlleva el atender aquello que se detecto en la presente investigación, tal como: la falta de apoyos para fortalecer su aspecto interno de operación y habilidad empresarial, mejoras en su capacidad administrativa, conocimiento de mercados, la rentabilidad de la empresa, que facilite el acceso al financiamiento. Así mismo, se debe tomar en cuenta que para incrementar la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas será necesario destinar recursos a la investigación e innovación tecnológica y a las formas de comercialización.

Aunado a lo anterior, se deben considerar las capacidades y cualidades del empresario que requieren ser fomentadas por medio de la educación formal, capacitación y preparación técnica en muchos rubros de la gestión empresarial, que se hacen notar en los resultados de esta investigación en áreas primordiales como: finanzas, facturas electrónicas, manejo de personal ya que estos son una parte fundamental en el desarrollo y buen funcionamiento de cualquier empresa, otro aspecto importante es la participación familiar en este tipo de empresas, donde se debe considerar la sucesión familiar, como una cuestión que hay que planear, sin imposiciones, con plena conciencia de que alguno de los miembros, realmente quiere sacar adelante el negocio.

Por último, se recomienda crear y dar difusión a las organizaciones, que ofrecen apoyo e información sobre el manejo general de las empresas, ya que la carencia de estas ha contribuido en gran manera a la corta vida de las MIPYMES en la región.

REFERENCIAS

- Andersen, D. (1999). Desarrollo Productivo para las PYMEs. Caracas, Venezuela. Ed. Universitaria.
- Barragán, E. y Pagán J. (2002). Administración Exitosa de Proyectos. Editorial Paraninfo.
- Beck, Demirgüç-Kunt, y Levine. (2004). Desarrollo Gerencial. Caracas. Editorial Universitaria.
- Belausteguigoitia, I. (2004). Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. México. Ed. Continental S.A.
- Berger, P. (1993). Administración y Dirección de Empresas, México. Editorial Continental S.A.
- Blanchflower y D. Meyer (1991). Administración un Nuevo Panorama Competitivo, Colombia, Legis S.A. Editores.
- Chiavenato, I. (2002). Iniciación a la Organización y Técnica Comercial México D.F. 2006 Editorial: McGraw-Hill Interamericana.
- David, R. (1994). La Gerencia Estratégica. Colombia. Editorial Serie Empresarial. Novena

Reimpresión.

Filion, A. (2003). *Administración Exitosa*, Colombia, Legis S.A. Editores.

Gompers S. (2006). *Administración Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa*. Editorial Pearson. Madrid.

Gutiérrez, H. (2010). *Pymes en crecimiento, soluciones para negocios*. Contacto. Num. 223 Año 19

Ibarra, D. (2009). *Los primeros pasos al mundo empresarial: una guía para emprendedores*. Ed.

Limusa. México

Landoni, S. (2003). *Innovación Empresarial*, Editorial Pearson. Madrid.

Mateo R y Sagarra R, (2004). *Creación de Empresas*, McGraw-Hill / Interamericana de España, S.A.

Méndez, J. (1996). *Economía y la Empresa*, México. McGraw-Hill.

Pallares, Romero y Herrera, (1998) *Hacer Empresa: Un Reto*. México. McGraw-Hill Editores.

Parkin, R. (2007). *Las PYMES en la Economía Latinoamericana*, Editorial Alfaomega S.A

Reichmut, C. (2001). *Administración*. México, Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A.

Rodríguez, Valencia J. (1996). *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*. 4ª

Edición, Edita International Thomson Editores, México.

Rubio, M. y Aragón J. (2002). *Estudio de Sistemas y Procedimientos Administrativos*. Ed.

Thompson.

Rue, B. (2008). *Administración teórica y aplicaciones*, Editorial Alfaomega S.A.

Tolentino L. (1998). *la Pequeña y Mediana Empresa*, Colombia, Legis S.A. Editores.

Varela, F. (2001) *Rentabilidad en la Pequeñas y Medianas Empresas*. México. Editorial Continental S.A.

Vázquez M. (2006). *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas*. Editorial Thompson.

Yves, P. (2005). *Gerencia Estratégica*. 8va. Edición. Colombia. Editorial Panamericana.

Zarate, S. (2009). *Administración Áreas Funcionales Para la Competitividad*. 2º Edición.

Zevallos, G. (2003). *Administración*. Séptima Edición. México. McGraw-Hill Editores.