

LAS PYMES COMO PRINCIPAL FUENTE DE EMPLEOS EN NUESTRO PAÍS.

Clave de registro: CIN2016A30027

Preparatoria Ángela Segovia de Serrano (6833)

Autor:

Del Angel Sánchez Divanni Yafté.

Asesor(es):

Lic. Erika Morales Sánchez.

M. en C. Luis Martín Lara Melo.

Área de conocimiento:

Ciencias políticas y sociales.

Disciplina:

Economía.

Tipo de investigación:

De campo.

San Pedro Barrientos, Tlalnepantla Estado de México

Febrero de 2016.

INDICE

Resúmenes.....	3,4
Introducción.....	5-7
Objetivos.....	7
Fundamentación Teórica.....	7-21
Metodología de investigación.....	22
Resultados obtenidos.....	22-23
Conclusión, teorizaciones, nuevas propuestas, aportaciones.....	23
Anexos.....	24-35
Bibliografía.....	36-37

Resumen

Las PYMES logran modificar el concepto de empresario y la actividad empresarial, que es la principal generadora de riqueza económica en nuestro país. Las empresas representan el inicio del ciclo virtuoso que permite generar prosperidad para la sociedad. Los empresarios son todos: pequeños, medianos y grandes. El taller mecánico, la miscelánea, la fábrica o el vivero. Empresarios son aquellos quienes dan trabajo y contribuyen a la generación de bienestar. En México, actualmente existen más de 3 millones de empresas, todas ellas comprometidas con el progreso de nuestro país. Es un hecho que todos los países desarrollados cuentan con un sector empresarial sólido. Por esta razón, es indispensable impulsar una cultura emprendedora y empresarial que permita generar más y mejores empresas, para brindar más y mejores empleos que se traduzca en mejor calidad de vida y bienestar para miles de familias. Dada la escasez de empleos en México lo más rentable es el auto empleo, como joven emprendedor se busca una opción para la obtención de ingresos creando una empresa atractiva la cual genere utilidades a corto plazo y al mismo tiempo sea una fuente de empleos estable. Para tal fin es indispensable contar con recursos económicos los cuales se buscan por medio de programas sociales, créditos personales o socios capitalistas.

La SEDESOL según la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal le corresponde la dirección y el aporte de ideas para el combate de la pobreza, además de la coordinación de los diferentes organismos para trabajar todos.

English.

PYMES manage to change the concept of entrepreneur and entrepreneurship, which is the main generator of economic wealth in our country. These companies represent the start of a virtuous cycle that generates prosperity for society.

Entrepreneurs are all small, medium and large. The garage, the miscellaneous, the factory or the nursery. Entrepreneurs are those who employ and contribute to the creation of wealth. In Mexico, there are currently more than 3 million companies, all committed to the progress of our country. The fact is that all developed countries have a strong business sector. For this reason, it is essential to foster an entrepreneurial and business culture that will generate more and better businesses, to provide more and better jobs that will translate into better quality of life and welfare for thousands of families. Given the escapees jobs in Mexico is the most profitable self-employment as an option for young entrepreneur monetization seeks creating an attractive company which generate short-term profits at the same time a source of stable jobs.

To this end it is essential to have economic resources which are sought through social programs, personal loans or equity partners.

SEDESOL according to the Organic Law of the Federal Public Administration responsible for directing and the contribution of ideas to combat poverty, as well as the coordination of different agencies to work all.

Introducción

Las PYMES logran modificar el concepto de empresario y la actividad empresarial, que es la principal generadora de riqueza económica en nuestro país.

Las empresas representan el inicio del ciclo virtuoso que permite generar prosperidad para la sociedad. Los empresarios son todos: pequeños, medianos y grandes. El taller mecánico, la miscelánea, la fábrica o el vivero. Empresarios son aquellos quienes dan trabajo y contribuyen a la generación de bienestar.

En México, actualmente existen más de 3 millones de empresas, todas ellas comprometidas con el progreso de nuestro país. Es un hecho que todos los países desarrollados cuentan con un sector empresarial sólido. Por esta razón, es indispensable impulsar una cultura emprendedora y empresarial que permita generar más y mejores empresas, para brindar más y mejores empleos que se traduzca en mejor calidad de vida y bienestar para miles de familias. Pero todo esto nos lleva a pensar en el siguiente **planteamiento del problema**: “¿Que problemática enfrenta un micro-empresario para poder obtener los recursos necesarios para emprender su negocio y cuál es la manera más viable de solucionarlo?”

Para iniciar el proyecto se debe pensar y enfocar en que es lo que se quiere hacer. A veces sólo basta con ser observador y cubrir las necesidades que requiera cierto sector de la población. ¿Cómo se puede identificar? Observando, estudiando, investigando e indagando en el mercado incluso a nivel local, estatal y regional con el fin de tener un contexto más amplio y así saber si el producto o servicio que se desea ofrecer será toda una novedad o no; como otra problemática se encuentra el capital necesario para llevar a cabo el proyecto, por lo que se concreta la **hipótesis**: “Para financiar una PYME requiere de un gran capital base, mismo que de no tener el emprendedor tendrá que asociarse con otros emprendedores o recurrir al apoyo de las instituciones bancarias de nuestro país, programas sociales e incubadoras. Para llegar a la puesta en funcionamiento de la PYME.”

Para consolidar la intención del proyecto se necesita establecer la siguiente **Justificación y Sustento Teórico**: Dada la escasez de empleos en México lo más rentable es el auto empleo, como joven emprendedor se busca una opción para la obtención de ingresos creando una empresa atractiva la cual genere utilidades a corto plazo y al mismo tiempo sea una fuente de empleos estable. Para

tal fin es indispensable contar con recursos económicos los cuales se buscan por medio de programas sociales, créditos personales o socios capitalistas.

La Secretaría de Desarrollo Social de México es la Secretaría de Estado a la que según la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal le corresponde la dirección y el aporte de ideas para el combate de la pobreza, además de la coordinación de los diferentes organismos para trabajar todos. Su misión es contribuir a la construcción de una sociedad en la que todas las personas, sin importar su condición social, económica, étnica, física o de cualquier otra índole, tengan garantizado el cumplimiento de sus derechos sociales y puedan gozar de un nivel de vida digno, a través de la formulación y conducción de una política de desarrollo social que fomente la generación de capacidades, un entorno e ingreso decoroso, así como la participación y protección social, privilegiando la atención a los sectores sociales más desprotegidos.

La Secretaría de Economía es responsable de formular y conducir las políticas de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país. En este sitio se puede encontrar:

Comercio exterior; Comercio e industria; Trámites y Ventanilla única; Tu empresa; Hecho en México; Fondo PYME; Emprendedores; Tratados y Acuerdos firmados por México; Programas SE; Información sectorial; Estudios sectoriales e información estadística y arancelaria, entre otros.

El término "PYME" hace ya mucho tiempo que es conocido por todo el mundo como "Pequeñas y medianas empresas". Existe una definición global de PYME, en la cual no sólo se ven involucrados los ingresos, sino también los trabajadores. La definición sería: "Un tipo de empresa con un número reducido de trabajadores (generalmente entre 50 y 120 empleados), y cuya facturación es moderada."

En países como México y Puerto Rico, la cantidad de trabajadores no tiene nada que ver con el tamaño de la empresa. De hecho en México se han registrado empresas con hasta 500 trabajadores, que aún son catalogadas como pequeña o mediana empresa. En Puerto Rico, para que una empresa esté encerrada dentro del grupo de PYME, debería tener una venta anual de US \$5.000.000.

Todo esto nos demuestra que a pesar de ser un concepto global, para cada país se puede aplicar una definición distinta de lo que es una PYME, debido a que la economía de los países es distinta en unas y otras.

La PYME, tiene una importancia muy grande en el desarrollo de los países. En México el 98% de las empresas son pequeñas o medianas.

Objetivos:

General:

- Aplicar los elementos necesarios para la puesta en marcha de la PYME. Ver la viabilidad de obtener apoyo por medio de programas sociales enfocados al desarrollo de las pequeñas empresas para de esta manera la PYME entre en funcionamiento en el menor tiempo posible y sirva a su vez para generar empleos y obtener una mejor fuente de ingresos.

Específicos:

- Reconocer el importante papel que ejercen aquellos pequeños y medianos empresarios del país que producen el 83 por ciento del PIB, y generan 9 de cada 10 empleos.
- Alentar un sólido espíritu empresarial entre las nuevas generaciones emprendedoras, ya que el crecimiento económico se obtiene fortaleciendo el mercado interno.
- Alejar del pensamiento de las personas que las empresas solo son las grandes compañías.

Fundamentación Teórica:

Como empresarios, el objetivo es participar en el desarrollo del país, generando empleos e impulsado el crecimiento de las comunidades de México.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) son la caracterización más elocuente del tejido empresarial de cualquier país, sea desarrollado o subdesarrollado. (Lemes (2007))

Las PyMEs son la columna vertebral de las economías nacionales. Aportan producción y empleo, garantizan una demanda sostenida, motorizan el progreso y dan a la sociedad un saludable equilibrio. (Cleri (2007))

En México, más del 73% del sector privado se integra de pequeñas y medianas empresas (Gráfica 2). Del total de las exportaciones que se realizan en nuestro país, 87% las realizan las empresas de la economía formal. La labor empresarial significa el 51.1% de los ingresos para el erario (ISR+IVA de personas morales).

Las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES), constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional.

Las empresas pequeñas tienen como principal virtud justamente su tamaño. Ello les permite abordar aquellas actividades que no pueden ser realizadas por las firmas mayores. (Cleri (2007))

Las PYMES en México (Gráfica 1) constituyen el 97% del total de las empresas, generadoras de empleo del 80% de la población y generan ingresos equivalentes al 36% del Producto Interno Bruto (Gráfica 3), lo anterior es una clara señal de debemos poner atención a este tipo de empresas y verlas como lo que en realidad son: la base de la economía mexicana. En la Tabla 1 podemos observar la composición de las empresas mexicanas por tamaño y por sector en términos porcentuales.

Sólo 21% de las pymes y 14% de las microempresas se financian mediante el sistema. Por el contrario, la mayoría de estas firmas sobreviven con capital propio. (Gráfica 4)

Por la importancia de las PYMES, es importante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación.

Por otro lado, los apoyos a la exportación que proporciona la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa, se integran en el programa de oferta exportable PYME, el cual su principal objetivo es impulsar y facilitar la incorporación y comercialización de las micros, pequeñas y medianas empresas PYMES a la actividad exportadora desde un enfoque y mediano plazos de internalización de las empresas mexicanas.

A través de la tecnología en internet, podemos observar que existen cifras de las dos formas de surgimiento y clasificación de las PYMES. Por un lado, 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 en dinero remunerado.

Éstas, en su mayoría, son capital multinacional 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.

Podemos mencionar algunas de las ventajas de las Pymes:

- Son un importante motor de desarrollo del país.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.

Algunas desventajas de las PYMES:

- Las fallas del mercado influyen bastante en su desarrollo. (Tabla 2)
- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
- Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Para México las PYMES, son un eslabón fundamental, indispensable para el crecimiento de México. Contamos con una importante base de Micro, Pequeñas y Medianas empresas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo (Gráficas 5,6 y 7), debemos aprovecharla para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de nuestra nación.

El Fondo Nacional de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) es el principal instrumento de política pública para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa en México y uno de los principales instrumentos de la estrategia del gobierno federal para desarrollar una economía competitiva y generadora de empleos. El propósito del Fondo es fomentar la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y las iniciativas de emprendedores para promover la inversión productiva en el país y generan más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas. El Fondo PYME es el resultado de la consolidación de distintos fondos de apoyo a la MIPyME para el acceso a consultorías, capacitación, innovación tecnológica, financiamiento, a la integración de cadenas productivas y a los mercados de exportación.

Iniciar el proyecto de una PYME es necesario realizar un Plan de Empresas que cubra los siguientes puntos:

1.- Objetivos del proyecto empresarial: Definición de las características generales del proyecto a poner en marcha. Resumen del proyecto: inversión total, recursos propios y ajenos, proyección de ventas, resultados estimados, localización.

2.- Actividad de la empresa: el producto o el servicio: Definición de las características del producto o servicio que va a ser objeto de la actividad de la empresa. Mercado al que va dirigido y necesidades que cubre. Características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia como se va a comercializar.

3.- Personas que van a trabajar y el puesto van a desempeñar.

4.- Aspectos formales del proyecto. Elección de la forma jurídica. Trámites administrativos a realizar. Obligaciones de la empresa; contables, fiscales, laborales

La empresa se compromete con la declaración responsable y transparente de información. La empresa cumplirá cabalmente con el marco normativo aplicable a sus actividades. La empresa se comprometa a hacer frente a sus obligaciones fiscales. La empresa remunerará puntualmente a sus empleados y trabajadores ofreciéndoles las coberturas de seguridad social que les corresponda. La empresa fungirá como actor socialmente responsable y solidario en apoyo de la comunidad y a favor del medio ambiente y del cuidado de los recursos naturales. La empresa honrará sus compromisos con terceros y deberá responder honestamente a las personas u organismos con los que interactúa, como clientes, proveedores, competidores. La empresa se compromete a adoptar un código de ética que enaltezca valores individuales y colectivos. La empresa se compromete a actuar racionalmente, con arreglo a fines y objetivos lícitos, planeando y promoviendo la eficacia y la eficiencia. La empresa se compromete a respetar la integridad de sus empleados y a establecer políticas de condiciones de trabajo seguras. La empresa se compromete a entregar productos y servicios de calidad a sus clientes.

Las micro, pequeñas y medianas empresas consideran que la falta de acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de la inflación, impuestos, tramites, regulaciones, corrupción e inseguridad. Las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las PYMES este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las micro finanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios - el "medio perdido".

El acceso al crédito es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las micro, pequeñas y medianas empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades.

Es por ello que el Instituto PYME trabaja junto con el sector público e Instituciones Financieras para desarrollar e implementar nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas en el sector financiero, con la intención de que se incremente el crédito disponible para PYMES.

Programas del Instituto PYME para facilitar el acceso de las PYMES al financiamiento:

1.-Sistema Comparativo de Crédito/Solicitud Única: Herramienta en línea que permite a empresas con alto potencial crediticio, llenar una solicitud de crédito única que es enviada simultáneamente a una red de Instituciones de crédito participantes, los cuales responden a la solicitud con una oferta de crédito, lo cual permite elegir la mejor propuesta y ahorrar dinero en intereses y comisiones.

2.-Innovación Financiera PYME, El Instituto ayuda a empresas que participen en cadenas de valor de grandes empresas, tengan más de dos años en operación y mas de cinco millones de pesos en ventas anuales a maximizar su potencial crediticio, mediante un diagnostico y evaluación financiera para mejorar su competitividad y facilitar su acceso a fuentes de financiamiento.

3.-Financiamiento de Amigos o Familiares: El Instituto PYME como parte del programa SME Toolkit está elaborando herramientas en línea que permitirán la elaboración de contratos y planes de pago, así como acuerdos con Instituciones financieras, interesadas en tomar colaterales o garantías y administrar los créditos 100% garantizados.

4.-Fondos Gubernamentales: El Instituto PYME está elaborando estudios comparativos y estudiando casos internacionales con el fin de establecer las bases para la creación de una conferencia multisectorial donde se presenten casos de éxito nacionales e internacionales y de esa forma poder incorporar mecanismos innovadores en los modelos de garantías que operan en México. En cualquier caso

consideramos que es importante que se incrementen los recursos disponibles para garantías de crédito a PYMES.

5.-Capital semilla: El Instituto del Emprendedor está analizando casos de éxito internacionales y trabajando en la creación de un modelo donde las grandes empresas interesadas en establecer, fortalecer o ampliar cadenas productivas lo puedan hacer mediante la creación de nuevas empresas creadas alrededor de la cadena productiva.

6.-Inversionistas ángeles: El Instituto PYME trabaja muy de cerca con clubes de inversionistas ángeles y pone en contacto a empresas que ya están funcionando y que tengan productos o servicios con un alto contenido innovador o alto potencial de rentabilidad.

7.-Capital de riesgo: El Instituto trabaja con el Fondo de Inversiones México y otros Fondos de Inversión de Capital de riesgo o (venture capital funds), en la promoción de empresas con alto potencial de crecimiento que opere en áreas estratégicas de la economía. El capital de riesgo puede ayudar a optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales

8.-Private equity: El Instituto trabaja con el Fondo de Inversiones México, otros Fondos de Inversión de Capital y Organismos Financieros Internacionales apoyando la expansión de negocio, inversiones en ¹energía renovable, eficiencia energética o bien para acceder nuevos mercados. El Private Equity regularmente aporta capital a cambio de acciones que la empresa otorga, y además contribuye con recursos no monetarios como contactos, mejores prácticas, administración profesionalizada, institucionalidad, transparencia, etcétera. Su participación en el negocio es temporal, ya que estos fondos buscan salir en el corto o mediano plazo.

9.-Calificadora PYME, A partir del segundo semestre de 2013, el Instituto PYME brindara servicios de análisis financiero a PYMES participantes aplicando metodologías similares a las que aplican las grandes calificadoras a las grandes empresas, esperando que la información sirva como base para realizar los ajustes necesarios y poder acceder más fácilmente a mercados de capital.

10.-Acceso al Mercado de Capitales, El Instituto PYME apoya a las empresas medianas de México a convertirse en empresas públicas en Estados Unidos o Reino Unido.

Fuentes de financiamiento para PYMES

Las alternativas de financiamiento más comunes para la pequeña y mediana empresa son las siguientes:

Créditos Bancarios

La principal función de un banco debería ser el otorgamiento de créditos. Las instituciones cuentan con varias posibilidades, aunque todas ellas tienen un formato rígido y criterios muy difíciles de cumplir. Se recomiendan los créditos bancarios para las empresas que ya están bien establecidas con parámetros de crecimiento bien definidos, con proyectos de crecimiento a uno o dos años y que se encuentran en una etapa de consolidación.

Ventajas

- El acreditado crea experiencia para adquirir nuevos préstamos.
- Existen diferentes alternativas, según la aplicación del financiamiento.
- Se tiene asesoría especializada de ejecutivos.

Desventajas

- Las tasas de interés son de las más altas en el mercado.
- Los requisitos son muchos, complejos y difíciles de cumplir.
- Tardan mucho tiempo en resolver la transacción.
- A pesar de la diversidad de programas, los esquemas son poco flexibles.
- Basan buena parte de su decisión en los datos del Buró de crédito.
- Hay pocos oferentes de este producto.
- No ha sido el negocio principal de los bancos.

Factoraje

Se dedican a comprar las cuentas por cobrar que no están vencidas de las empresas privadas más grandes o que pertenecen al Gobierno. A cambio de estas cuentas, las instituciones de factoraje ofrecen liquidez a los empresarios, cobrando por sus servicios una comisión o un porcentaje del valor de las facturas o títulos de crédito.

Esta actividad permite que las compañías obtengan recursos dejando como garantía las facturas que sus clientes les adeudan. Los poseedores de estos títulos no tienen que comprobar su capacidad de pago ya que los emisores ya gestionaron los recursos ante las empresas de factoraje. Los clientes perfectos de estos organismos son los que le suministran productos y servicios a las grandes compañías compradoras como Liverpool, Comercial Mexicana, Wal-Mart, o empresas del sector público como Petróleos Mexicanos.

Ventajas

- Se obtiene pronta respuesta.
- Es una solución para financiar el capital de trabajo.
- Puede usarse como administrador de la cobranza y reduce los costos en la misma.

Desventajas

- Está limitado a proveedores de grandes tiendas o empresas paraestatales.
- Es uno de los financiamientos más caros que hay, pues la tasa de descuento es alta, lo mismo que las comisiones.
- Las empresas de este sector tienen infraestructura y servicios limitados porque son pequeñas.
- Hay pocas empresas de factoraje.

Arrendamiento

Son empresas dedicadas al arrendamiento de bienes cuyo propósito es conceder el uso o goce temporal de los mismos, contribuyendo a su financiamiento y apoyando de esta forma el crecimiento de la empresa. Esta actividad recobra gran valor

cuando el destino del financiamiento es la adquisición de bienes para el transporte, alquiler de un inmueble o rentar maquinaria en sectores como la construcción. Hay dos tipos de arrendamiento cuyo tratamiento contable los distingue y son:

- Arrendamiento Financiero

Renta de un bien con la posibilidad de que al vencimiento del plazo se adquiera el objeto que se rentó

- Arrendamiento Puro

Renta de un bien sin posibilidad de compra (generando de esta forma un gasto para la empresa). El arrendamiento es el mecanismo ideal para las empresas con necesidad de una flotilla importante de automóviles o bienes inmuebles, pues la renta de dichos bienes se considera contablemente como un gasto y se deduce de los impuestos.

Ventajas

- Representa ventajas fiscales.
- La empresa puede comprar bienes muebles o inmuebles cuyas alternativas de financiamiento son limitadas.
- Se obtiene pronta respuesta.
- Se adapta a las necesidades de los pagos que puede realizar la empresa.

Desventajas

- El costo de los recursos es alto.
- Se limita sólo a adquirir o usar bienes muebles o inmuebles.
- Controla el destino del financiamiento.

Entidades de Ahorro y Préstamo

Estas entidades se componen de socios que aportan cuotas, las cuales sirven para otorgar préstamos a los mismos socios de la organización.

Ventajas

- Cualquier socio puede obtener un crédito.
- No exige tener una empresa en funcionamiento.
- El costo del financiamiento se decide entre todos los socios.
- Los requisitos son factibles de cumplir.
- Existen entidades especializadas en algunos sectores.

Desventajas

- El financiamiento depende del ahorro del cliente.
- No crea experiencia crediticia.
- El cliente necesita tener ahorros para obtener financiamiento.

Uniones de Crédito

Son organismos que pueden obtener recursos de los socios o de préstamos de organismos públicos y privados. Su objetivo es otorgar créditos a sus socios y fungir como aval en algunos casos.

Las uniones de crédito y las sociedades de ahorro y préstamo son excelente opción de financiamiento para los dueños de micro y pequeñas empresas que no tienen acceso a los financiamientos bancarios.

Ventajas

- No se necesita tener un ahorro para solicitar un crédito.
- Existen uniones especializadas en algunos sectores.

Desventajas

- La tasa de interés la fija el mercado.

Sofoles

Así se les denomina a las sociedad Financieras de objeto Limitado, entidades que otorgan financiamiento con fines muy específicos para apoyar a ciertos sectores como los estudiantes, obreros, empresarios, vivienda, entre las principales.

Ventajas

- Suelen apoyar a segmentos con pocas posibilidades de encontrar financiamiento como obreros o jóvenes estudiantes.

Desventajas

- La oferta de crédito es muy limitada.
- Su cobertura está muy limitada, pues legalmente tienen un campo de acción muy estrecho.

Venta o Renta de Activos

Representa una fuente muy efectiva para hacerse de recursos frescos, ya que además de significar un financiamiento, aumenta la productividad de las empresas al deshacerse de los bienes muebles o inmuebles que no utiliza y que podrían significar un gasto innecesario.

Ventajas

- Se hace más productiva la empresa.
- Es el financiamiento más barato
- Se obtienen recursos frescos de un bien que no se usa.

Desventajas

- No es común que las empresas cuenten con exceso de activos

Proveedores

Es la principal forma de financiamiento de las empresas comerciales e industriales, y también suele ser una de las más económicas. La principal virtud de este

financiamiento es que permite adquirir inventarios o insumos necesarios para la operación y a la vez ofrece un plazo para financiar este pago. También crea la posibilidad de que la firma otorgue a su vez financiamiento a clientes y ser más competitiva en el mercado.

Ventajas

- Es uno de los financiamientos más económicos.
- Es un financiamiento directo al capital de trabajo de la empresa.
- La única condición para obtenerlo es comprar el producto o servicio a determinado proveedor.

Desventajas

- El proveedor puede inflar los precios del producto para recuperar el costo del crédito.
- La empresa se atiene a comprar solamente a dicho proveedor.
- Se limita el destino del financiamiento.

En el contexto actual de crisis, existen consejos para la supervivencia de la PYME familiar:

1. **EXTREMAR EL CONTROL DE GESTIÓN:** La pyme familiar debe tener el máximo cuidado con sus ingresos y gastos. Es importante seguir muy de cerca la evolución del mercado y de las ventas. Así pues, la previsión de la tesorería a corto y medio plazo es vital para el funcionamiento de la empresa en las actuales circunstancias en las que nos encontramos.

2. **CUIDAR LA COMUNICACIÓN:** En momentos de crisis es especialmente necesario gestionar adecuadamente la comunicación con los diferentes públicos con los que nuestra empresa familiar se relaciona, esto es la banca, los clientes, los proveedores, las diferentes administraciones, los empleados, los socios y por supuesto con todos los miembros de la familia empresaria. El silencio total puede ser tan negativo como una emisión indiscriminada de información. Hay que administrar las comunicaciones tanto internas como externas, manteniendo informados a nuestros públicos de aquellos acontecimientos que afecten nuestra organización, así

como de las medidas que se están llevando a cabo en relación con los mismos. Sólo así podremos neutralizar los efectos negativos de rumores e informaciones inexactas.

3. ESTUDIAR LOS COSTES E INGRESOS PARA CADA POSIBLE ESCENARIO:

Es importante estimar situaciones de máximo y mínimo riesgo, a fin de prever las posibles actuaciones de contingencia en cada una de ellas. Se tienen que diseñar diferentes categorías de posibles acciones, replanteando los objetivos para intentar minimizar las posibles consecuencias negativas de la crisis.

4. ANALIZAR LOS PRESUPUESTOS Y EL ENDEUDAMIENTO:

En función de la flexibilidad de que se dispone, es preciso ajustar la cuenta de resultados prevista sobre los gastos de la empresa. La existencia de pérdidas aumenta el peligro de cierre empresarial. Por este motivo se debe centrar parte de los esfuerzos en conseguir una financiación o refinanciación para intentar corregir las deudas. Sobre todo estar sobre la financiación del circulante es fundamental.

5. VIGILAR LA DELEGACIÓN DE DECISIONES:

Frente a la incertidumbre reinante, muchas decisiones anteriormente delegadas o automatizadas, deben ser examinadas y, tal vez, centralizadas de nuevo.

6. RECONSIDERAR LOS PROYECTOS E INVERSIONES EN CURSO:

Es preciso replantearnos los proyectos en marcha o previstos, manteniendo en espera aquéllos que no mejoren a corto plazo los resultados o la facturación. Dado que nos encontramos en un escenario diferente, se debe revisar la validez de las estimaciones realizadas antes del periodo de crisis.

7. ESTAR ATENTOS A LOS POSIBLES CAMBIOS DEL MERCADO:

La situación reinante y el empeoramiento de las expectativas provocan un cambio continuo y acelerado en las pautas de comportamiento de los agentes que intervienen en el mercado, lo cual obliga a vigilar permanentemente las variaciones que ha habido en las ventas, y las reacciones de las empresas competidoras. Cuanto más rápida sea la respuesta de la empresa frente a los cambios del mercado, mejor se podrán planificar las estrategias que permitan restablecer el negocio.

8. SER PRUDENTES CON NUESTRAS REACCIONES:

La crisis es una situación delicada, razón por la cual no se deben tomar decisiones precipitadas. Se debe

imponer la templanza. Tan desaconsejable es la reducción masiva de personal, como lanzarse a hacer contrataciones indiscriminadamente.

9. PREVEER LOS POSIBLES ESCENARIOS UNA VEZ SUPERADA LA CRISIS: Existe un después de la crisis y hay que pensar en ello. El empresario tiene que imaginar cómo puede quedar el sector, replantearse la búsqueda de nuevos mercados y productos para cuando acabe la crisis. Elaborar nuevas estrategias y tal vez, un nuevo plan de marketing, seguro que será una nueva etapa.

10. REVISAR LOS ACUERDOS DE FAMILIA: En este nuevo escenario tenemos que replantearnos todo lo que creímos que sería conveniente en épocas de prosperidad para los miembros de nuestra familia empresaria. Es necesario hablar y llegar a nuevos acuerdos si la crisis nos está incidiendo de una manera importante, tanto en aspectos relacionales como patrimoniales.

11. REVISAR FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS DIFERENTES ÓRGANOS DE GOBIERNO Y DIRECCIÓN: Planteamos la necesidad de constituir gabinetes de crisis, redistribuir responsabilidades y revisar los miembros de los diversos consejos y comités, buscando personas más preparadas y con experiencia en circunstancias similares.

12. REVISAR LA POLÍTICA DE CAPITALIZACIÓN: Tenemos que replantearnos nuestro nivel de capitalización, y si es necesario procurar la inyección de dinero fresco, seguro que generará confianza en nuestro proyecto empresarial frente a terceros y de nuestra familia. Estudiar este aumento de capital con miembros de la familia que, a pesar de ser socios, nunca han aportado efectivo a nuestra pyme familiar, ya que lo son por donación de participaciones sociales.

Conducir PyMEs no es una tarea fácil y la severidad de la gestión no da tiempo para incorporar competencias o mejorar las habilidades directivas imprescindibles para alcanzar el nivel necesario de eficacia y eficiencia. (Cleri (2007))

Metodología de investigación:

Investigación deductiva, inductiva y comparada. Se acudió a la Secretaria de economía para solicitar información acerca de los programas de ayuda para las PYMES, obteniendo por resultado que actualmente manejan el fondo de apoyo para la PYME instrumento que busca en particular a las empresas 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 proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Por lo cual se nos solicitó realizar un proyecto productivo con el objetivo de acceder a la financiación del proyecto por dicho fondo como medio para detonar la creación y conservación de empleos. La Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL) actualmente cuenta con un programa para apoyar a jóvenes de bachillerato hasta con \$200,000 se enfatiza que es la primera vez que se realiza éste tipo de apoyo con jóvenes que se encuentran en el último semestre de su educación media superior, teniendo que presentar también un proyecto productivo y se me informa que solo 45 proyectos serán elegidos por lo que se presentará un proyecto productivo novedoso. Acudiré a diversas instituciones bancarias para comparar los créditos personales para creadores y emprendedores de una PYME, así como las ventajas y desventajas para acceder a un crédito (Banamex, Banorte, HSBC)

Resultados

Finalización del proyecto productivo para la canalización a la SEDESOL para postularse como candidato a la obtención de los apoyos de algún programa social para PYMES. Se elaboró un proyecto productivo basado en una Multiconsultoría llamada Laksmi Consultores, en la cual se utilizaron todos los medios disponibles para su creación estética y funcional, esto quiere decir que cuenta desde un slogan hasta un organigrama y el material necesario para comenzar a laborar en cuanto el capital esté disponible. Con ésta PYME en fase de proyecto productivo se concursará para la obtención de financiamiento mediante programas sociales.

Conclusión y aportaciones:

La accesibilidad a los programas sociales en nuestro país específicamente hablando de PYMES ha tenido un auge constante durante los últimos años, por lo que se estima que existe un 50% de probabilidad de que el proyecto productivo sea aprobado y considerado para la obtención de un crédito. Estas instituciones establecen una serie de filtros por los que se deben pasar para obtener el crédito que se está solicitando, lo que lo vuelve un proceso tedioso y bastante difícil.

Para una mayor posibilidad de selección de tu proyecto, existen ciertas características que observan las instituciones en los concursantes, dichas características se ven reflejadas en el proyecto productivo, tales como son:

- Presentación,
- Interés,
- Investigación a profundidad de la información a cerca de la PYME que se planea crear (ubicación, competencia, producto, costos, mobiliario, Inmueble, socios, etc.)
- Antecedentes.
- Intenciones.
- Objetivos.
- Contactos.

ANEXOS

Anexo 1. TABLAS.

Tabla 1. Clasificación de empresas en México por tamaño y por sector en términos porcentuales

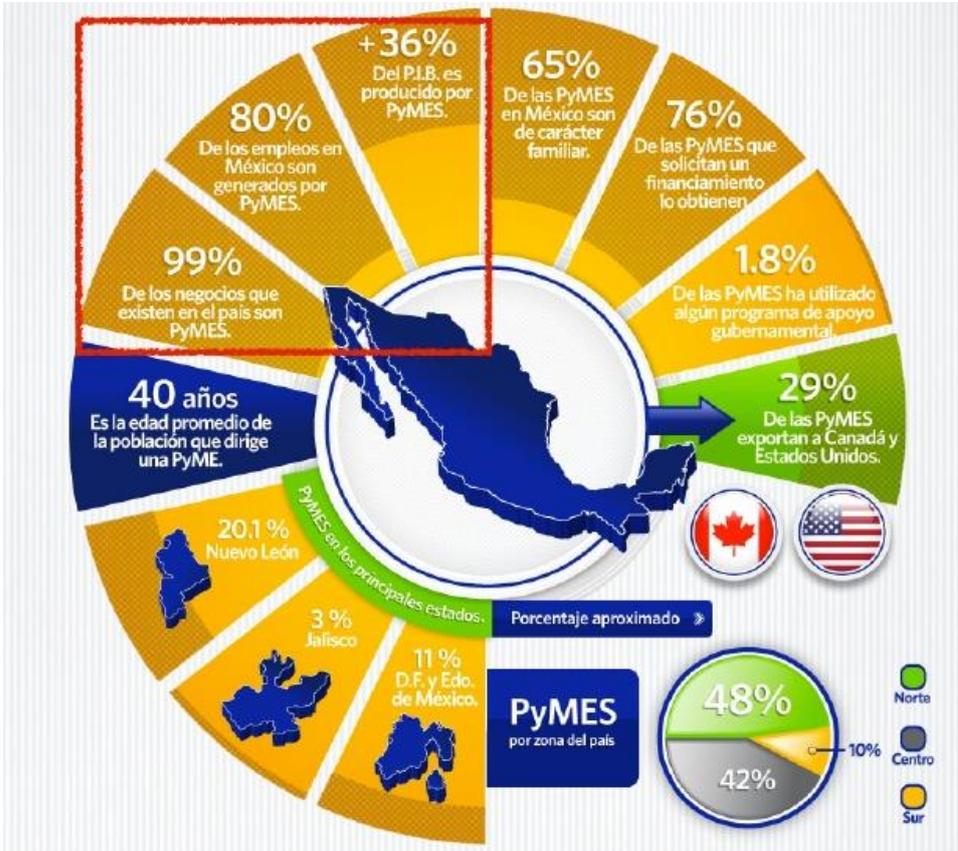
Composición por tamaño y sector (participación porcentual)				
Tamaño	Sector			Total
	Industria	Comercio	Servicios*	
				2,844,308
Micro	94.4	94.9	97.4	95.7
Pequeña	3.7	4.0	1.6	3.1
Mediana	1.7	0.9	0.5	0.9
Grandes	0.4	0.2	0.4	0.3
Total	100	100	100	100

Tabla 2. Fallas de mercado que afectan a las PYMES y a los emprendedores

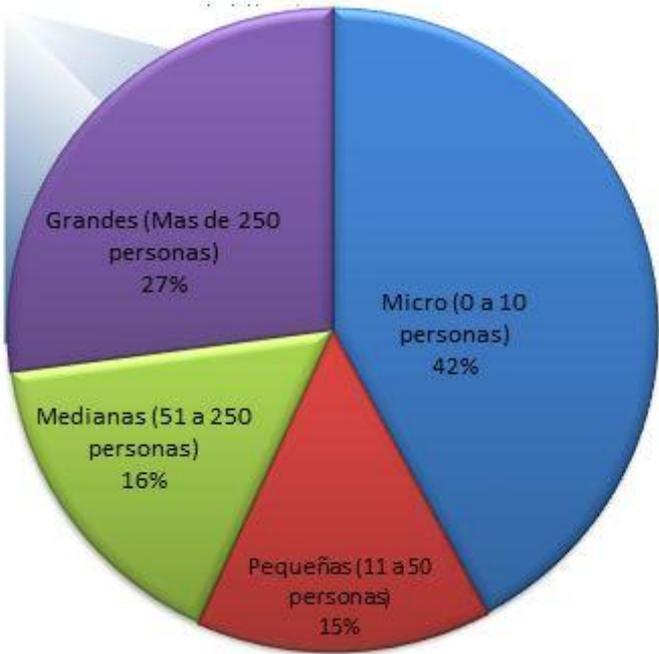
Problemática/Obstáculo/Barrera	Falla de mercado	Consecuencias
Desconocimiento de los beneficios privados de empezar una empresa por parte de las personas	Información imperfecta	Creación sub-óptima de nuevas empresas en la economía
Desconocimiento de los beneficios privados de obtener asesoría experta de especialistas externos	Información imperfecta Externalidad	Provisión sup-óptima de asesoría y consultoría hacia las MIPyMES
Incapacidad de las instituciones financieras para evaluar la viabilidad de las PyMES y sobre-estimar el riesgo	Información imperfecta	Acceso limitado al financiamiento
Divergencia entre beneficios privados y sociales, cuando los beneficios sociales exceden los beneficios privados	Externalidad	Inversión sub-óptima de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico

Anexo 2. GRAFICAS.

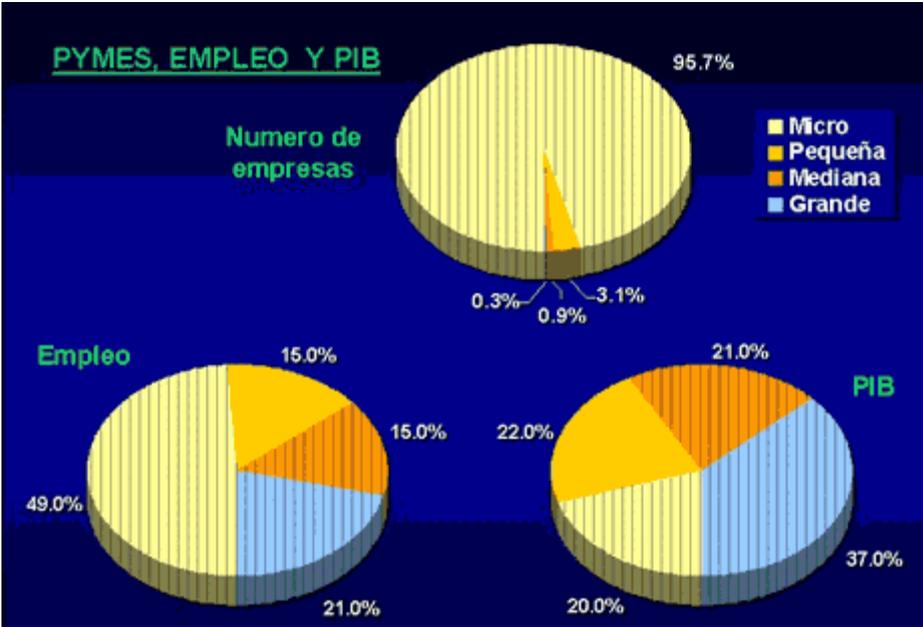
Gráfica 1. PYMES en México.



Gráfica 2. Porcentaje de empresas según su tamaño.

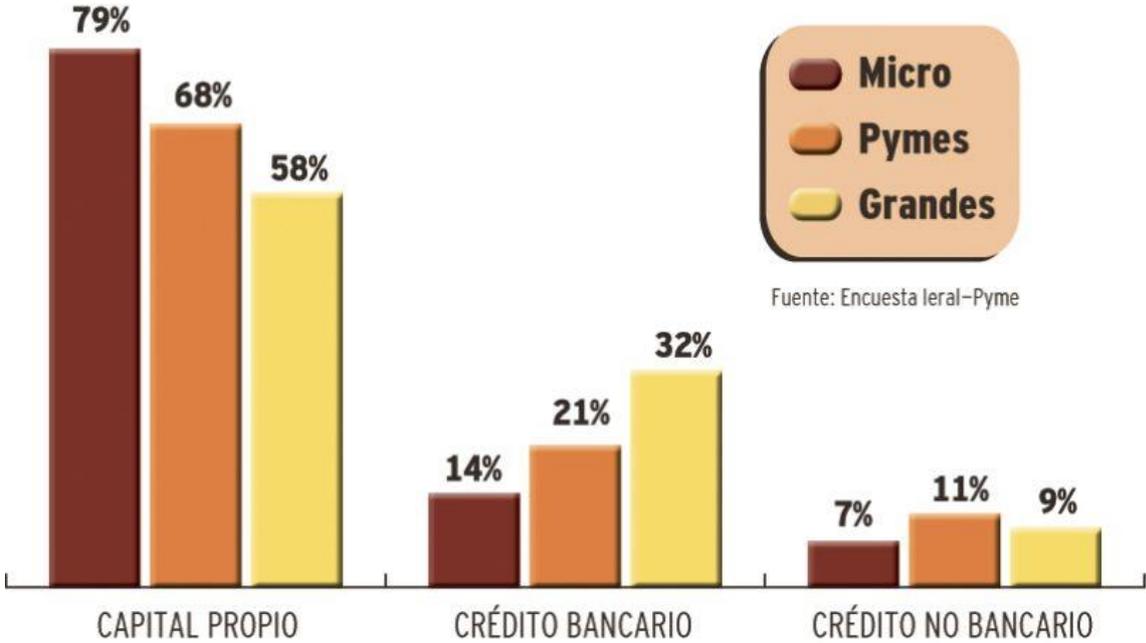


Gráfica 3: Composición de las empresas mexicanas de acuerdo al empleo que generan y el monto del PIB que representan en términos porcentuales.

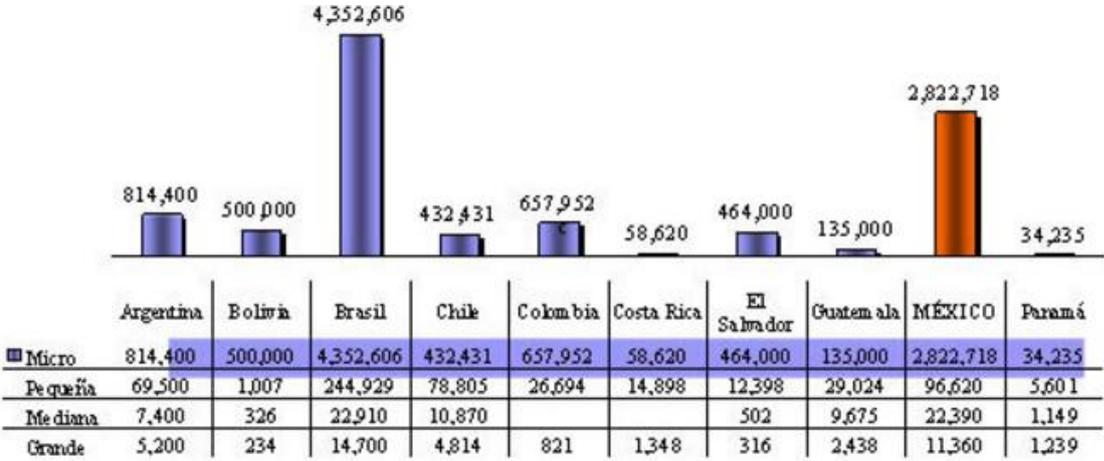


Gráfica 4: Principal fuente de financiamiento según tamaño de empresa

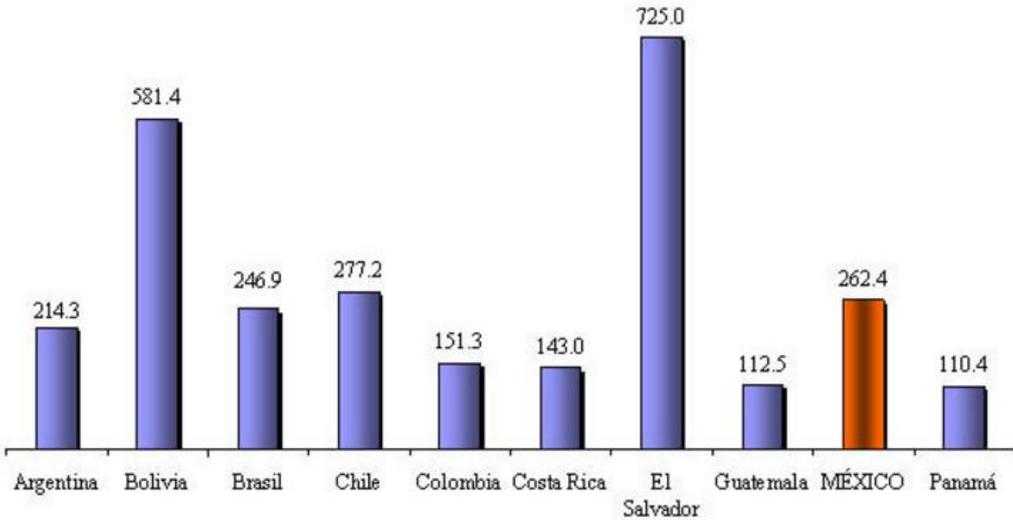
Principal fuente de financiamiento según tamaño de empresa



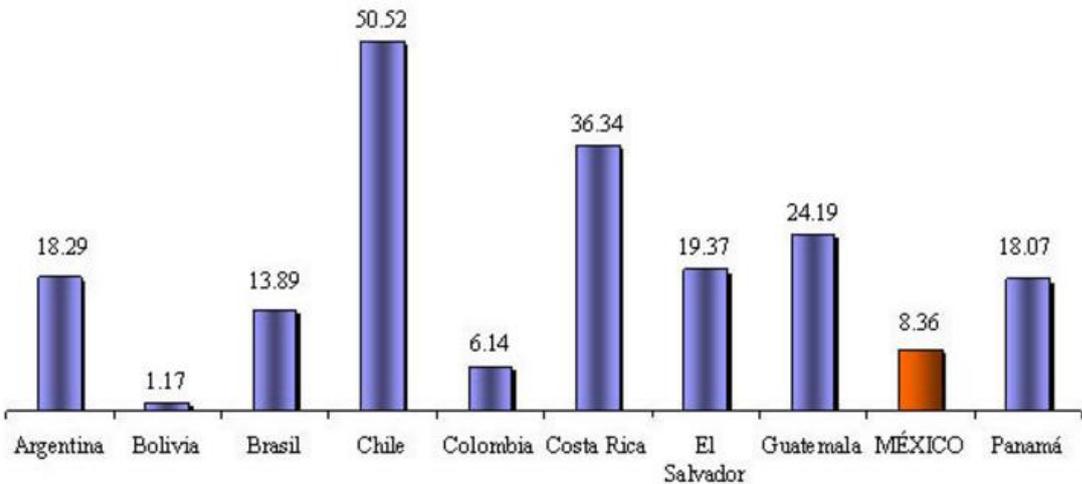
Gráfica 5: Composición de la estructura empresarial en algunos países de América Latina.



Gráfica 6: Microempresas por cada 10,000 habitantes en algunos países de América Latina.

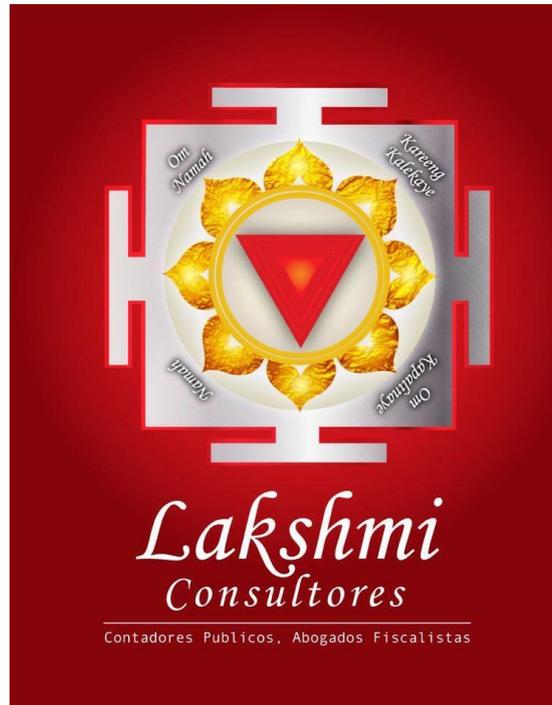


Gráfica 7: Pequeñas empresas por cada 10,000 en algunos países de América Latina.



Anexo 3.

Proyecto Productivo: Lakshmi Consultores.



Intención: Lakshmi Consultores le ofrecen integral y protección patrimonial en base a servicios profesionales y costos al alcance de su negocio ofreciendo un servicio acorde a sus necesidades.

Slogan: “Excelencia empresarial alcance de todos.”

Servicios:

- Administración de Recursos Humanos.
- Tramitación de patentes y marcas, nacionales e internacionales. (IMPI)
- Servicios contables fiscales administrativos.
- Facturación y contabilidad electrónica.
- Auditoria y derecho fiscal.

Cotizaciones		
Producto	Proveedor	Precio
Escritorio	Office Depot	\$2,299.00

Archivero	Office Depot	1,444.15
Impresora	Lumen	\$2199.00
	Office Depot	\$2,999.00
	OfficeMax	\$2,398.00
Hojas	Lumen	\$99.50
	Office Depot	\$91.50
	OfficeMax	\$118.00
Tarjetas	Lumen	\$29.00
	Office Depot	\$21.90
	OfficeMax	\$13.50
Folder	Lumen	\$135.00
	Office Depot	\$152.90
	OfficeMax	\$139.00
Tarjetero	Lumen	\$100.00
	Office Depot	\$109.00
	OfficeMax	\$76.90
Bolígrafos	Lumen	\$49.50
	Office Depot	\$26.00
	OfficeMax	\$33.50
Lápices	Lumen	\$31.50
	Office Depot	\$21.90
	OfficeMax	\$31.80
Gomas	Lumen	\$21.49
	Office Depot	\$45.00
	OfficeMax	\$21.50
Grapas	Lumen	\$29.50
	Office Depot	\$53.00
	OfficeMax	\$29.90
Clips	Lumen	\$18.90
	Office Depot	\$6.00
	OfficeMax	\$10.90

Perforadora	Lumen	\$105.00
	Office Depot	\$89.90
	OfficeMax	\$79.90
Corrector	Lumen	\$22.50
	Office Depot	\$21.90
	OfficeMax	\$20.50
Marcatextos	Lumen	\$46.90
	Office Depot	\$52.90
	OfficeMax	\$51.80
Computadora de escritorio	Lumen	\$13,999.00
	Office Depot	\$13,999.00
	OfficeMax	\$10,999.00
Etiquetas	Lumen	\$18.90
	Office Depot	\$16.50
	OfficeMax	\$23.90
Cinta adhesiva	Lumen	\$29.33
	Office Depot	\$29.80
	OfficeMax	\$29.80
Tijeras	Lumen	\$27.50
	Office Depot	\$35.50
	OfficeMax	\$29.90
Separadores	Lumen	\$21.49
	Office Depot	\$12.90
	OfficeMax	\$19.90
Carpeta	Lumen	\$87.50
	Office Depot	\$93.90
	OfficeMax	\$74.90
Block	Lumen	\$15.00
	Office Depot	\$23.90
	OfficeMax	\$23.90

Silla de escritorio	Office Depot	\$649.00
Reguladores	Lumen	\$349.00
	Office Depot	\$848.00
	OfficeMax	\$448.00
Computadora Portátil	Lumen	\$18,998.00
	Office Depot	\$18,998.00
	OfficeMax	\$18,998.00
Engrapadora	Lumen	\$96.50
	Office Depot	\$115.00
	OfficeMax	\$84.00
Teléfono	Lumen	\$469.00
	Office Depot	\$238.99
	OfficeMax	\$649.00
Calculadora	Lumen	\$229.00
	Office Depot	\$239.00
	OfficeMax	\$258.00
Plumones	Lumen	\$13.50
	Office Depot	\$13.50
	OfficeMax	\$13.50
Xerox Workcentre 5655	Mercadolibre	\$29,990.00
Inmueble	No definido	\$16,000 - \$28,000

Organigrama		
Puesto	Sueldo mensual	Prestaciones
Director general	\$20,000	Ninguna durante lapso de prueba.

Contador	\$15,000	Ninguna durante lapso de prueba.
Auxiliares administrativos contables	\$6,000	Ninguna durante lapso de prueba.
Recepcionista	\$4,000	Ninguna durante lapso de prueba.
Mensajero	\$3,000	Ninguna durante lapso de prueba.
Nota: Durante un lapso de prueba de tres meses no recibirán ingreso por honorarios asimilados a salarios, después de este lapso, ya percibirán las prestaciones de ley amparadas por el Artículo 28 de la Ley Federal del Trabajo.		

Artículo 28. Para la prestación de servicios de los trabajadores mexicanos fuera de la república, se observaran las normas siguientes:

I. Las condiciones de trabajo serán constar por escrito y contendrán para su validez las estipulaciones siguientes:

a) Los requisitos señalados en el artículo 25.

b) Los gastos de transporte, repatriación, traslado hasta el lugar de origen y alimentación del trabajador y de su familia, en su caso, y todos los que se originen por el paso de las fronteras y cumplimiento de las disposiciones sobre migración, o por cualquier otro concepto semejante, serán por cuenta exclusiva del patrón. El trabajador percibirá íntegro el salario que le corresponda, sin que pueda descontarse cantidad alguna por esos conceptos.

c) El trabajador tendrá derecho a las prestaciones que otorguen las instituciones de seguridad y previsión social a los extranjeros en el país al que vaya a prestar sus servicios. En todo caso, tendrá derecho a ser indemnizado por los riesgos de trabajo con una cantidad igual a la que señala esta ley, por lo menos;

d) Tendrá derecho a disfrutar, en el centro de trabajo o en lugar cercano, mediante arrendamiento o cualquier otra forma, de vivienda decorosa e higiénica;

II. El patrón señalara domicilio dentro de la república para todos los efectos legales;

III. El escrito que contenga las condiciones de trabajo será sometido a la aprobación de la junta de conciliación y arbitraje dentro de cuya jurisdicción se celebre, la cual, después de comprobar los requisitos de validez a que se refiere la fracción I, determinara el monto de la fianza o del depósito que estime suficiente para garantizar el cumplimiento de las obligaciones contraídas. el deposito deberá

constituirse en el banco de México o en la institución bancaria que este designe. el patrón deberá comprobar ante la misma junta el otorgamiento de la fianza o la constitución del depósito;

IV. El escrito deberá ser visado por el cónsul de la nación donde deban prestarse los servicios; y

V. Una vez que el patrón compruebe ante la junta que ha cumplido las obligaciones contraídas, se ordenara la cancelación de la fianza o la devolución del depósito.

SOLICITUD DE CREDITO PYMES

PERSONAS FÍSICAS O JURÍDICAS

MONTO SOLICITADO

¢

INFORMACIÓN GENERAL DEL SOLICITANTE:		
Nombre de la persona física o jurídica:		N° cédula de identidad o jurídica:
N° tel 1. _____ N° tel 2. _____	Fax. _____ Cel. _____	Correo electrónico:
Provincia:	Cantón:	Distrito:
Dirección exacta:		
INFORMACIÓN DEL CODEUDOR (si aplica):		
Nombre del codeudor:		N° cédula de identidad o jurídica:
N° tel 1. _____ N° tel 2. _____	Fax. _____ Cel. _____	Correo electrónico:
Provincia:	Cantón:	Distrito:
Dirección exacta:		
INFORMACIÓN DEL NEGOCIO O ACTIVIDAD:		
Sector empresarial:	<input type="radio"/> Industria <input type="radio"/> Comercio <input type="radio"/> Servicios <input type="radio"/> Agroindustria <input type="radio"/> Artesanía <input type="radio"/> Agropecuario <input type="radio"/> Turismo <input type="radio"/> Otro, cuál: _____	
Actividad:	Tiempo de operación:	Ingresos anuales estimados: c
N° de empleados: () hombres () mujeres	Datos del representante legal (si aplica): Nombre completo: _____ Cédula N° _____ Tel. hab. _____ Cel. _____ Cargo que ejerce: _____ Correo electrónico: _____	
Referencias Comerciales:		
Proveedor	Persona contacto	N° teléfono
CONDICIONES DEL CRÉDITO Y GARANTÍA OFRECIDA:		
Objetivo del crédito:	<input type="radio"/> Capital de trabajo <input type="radio"/> Compra de activos <input type="radio"/> Compra de lote <input type="radio"/> Construcción y remodelación de infraestructura <input type="radio"/> Cancelación de deudas <input type="radio"/> Otro, cuál: _____	
Plazo solicitado:	Tipo de garantía que se ofrece: <input type="radio"/> Hipotecaria <input type="radio"/> Prendaria <input type="radio"/> Fiduciaria	
Descripción de la garantía: (información de la finca, descripción del bien a preñar o datos del fiador(es))		

- Autorizo a la Fundación Costa Rica-Cañadé, para que corrobore toda la información aportada por mí persona en este documento, para que sea considerado como deudor. Así como para que investigue por medio de Cero Riesgo, S.A., el detalle de las operaciones de crédito activas en las que estoy participando. Así mismo doy autorización para que se brinde a Cero Riesgo, S.A., toda la información sobre la eventual operación de crédito que sugiere esta solicitud, con el fin de que esta entidad informe a posibles acreedores, presentes y futuros, sobre la puntualidad y los demás detalles de la operación.
- Declaro bajo juramento que los datos aquí consignados son verdaderos, para lo cual autorizo a la Fundación Costa Rica-Cañadé a verificarlos. En caso de que alguna información resulte incierta le delego la potestad a esta entidad a denegar la relación comercial o terminarla en cualquier momento.
- Solicitudes incompletas, con errores o información incierta, será causa de atraso o denegación de la solicitud de crédito.

Firma solicitante: _____

N° de cédula: _____

Fecha: _____

Organización: _____

Fuentes de Información

Bibliohemerográficas y de Internet

- PROMÉXICO (2014) *PYMES, ESLABÓN FUNDAMENTAL PARA EL CRECIMIENTO EN MÉXICO*, recuperado el 2 de diciembre de 2015, <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- SoyEntrepreneur (2011) *FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES*, recuperado el 2 de diciembre de 2015, <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/5813/Capitulo3.pdf>
- Secretaria de economía. (2015) *Fondo PYME*, recuperado el 2 de diciembre de 2015, www.fondopyme.gob.mx
- SEDESOL. (2015) *Apoyo PYMES*, recuperado el 2 de diciembre de 2015, www.institutopyme.org
- Banamex. (2015) *Crédito para emprendedores*, recuperado el 2 de diciembre de 2015, www.banamex.com/pymes
- Pepe y Toño (2016) *QUE SON LAS PYMES?*, recuperado el 2 de diciembre de 2015, http://www.pepeytono.com.mx/novedades/2010/07/que_son_las_pymes
- Becerra, B. (2004) *Factibilidad de SAP en las Pymes*, recuperado el 2 de diciembre de 2015, <http://www.gestiopolis.com/factibilidad-sap-pymes/>
- Fuentes, H. (2009) *Evaluación Integral 2008-2009 del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME)*, recuperado el 2 de diciembre de 2015, <http://www.fondopyme.gob.mx/2010/evaluaciones/Evaluacionintegral2008-2009.pdf>
- Greene F.J. and Storey D.J. (2004). *The Value of Outsider Assistance in Supporting New Venture Creation by Young People*. Entrepreneurship and Regional Development.
- Bridge Simon, O'Neill Ken, & Cromie Stan. (1998). *Understanding Enterprise, Entrepreneurship & Small Business*. Macmillan Business.

- Hallberg, K. (2000). *A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises*. Washington D.C: International Finance Corporation.
- Harrison, B. (1997). *La empresa que viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad*". Barcelona: Paidós.
- Carlos Cleri. (2012). *El Libro de Las Pymes*. México: Granica.