

Necesidades de las Mipymes* para aumentar su Competitividad

Por Ing. Arnulfo Quintero Ron

RESUMEN EJECUTIVO

Dado que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME'S) conforman la mayoría de las empresas mexicanas, es importante contribuir para su crecimiento y desarrollo comercial en el ámbito nacional e internacional.

Aún cuando existen instituciones de apoyo a las MIPYME'S faltan muchas tareas por desarrollar y esfuerzos por coordinar, es por esto que se requiere argumentar las necesidades y limitaciones que enfrentan y con base a ello, contribuir para su mejor desarrollo.

* Micro, pequeñas y medianas empresas con menos de 500 empleados.

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL 2005

C.P. Ricardo Ancona Sánchez

Presidente

C.P. Eduardo Vargas Priego

Presidente del Consejo Técnico

**IQ MBA Juan Carlos Erdozáin
Rivera**

Secretario CDN y Director General IMEF

COMITÉ TÉCNICO NACIONAL
DE MICROFINANZAS

PRESIDENTE

Ing. Emilio Illanes Díaz Rivera

INTEGRANTES

Ing. Emilio Illanes Díaz Rivera
 Lic. José Benito Cabello Zul
 Lic. Alfredo Carbajal Benítez
 C.P. Rubén Carranza Rubio
 Lic. José Antonio Correa Martínez
 Eco. Luis Foncerrada Pascal
 Lic. Luis Heriberto García Muñiz
 Lic. Luis Alberto Güemez Ortiz
 Lic. Brian T. O'Malley
 C.P. Fernando Obregón González
 Lic. Enrique Dounce Pérez Tagle
 C.P. Francisco Javier Santos Pérez
 C.P. Carlos Villagomez Castro
 Dr. Alejandro Violante Morlock
 Lic. Antonio Velasco Gómez
 Ing. Alfredo Capote Sánchez
 M.C. e Ing. Ricardo Skertchly M.
 Ing. Norberto de Jesús Roque
 Díaz de León
 Ing. Arnulfo Quintero Ron
 Dr. Luis Haime Levy
 Mtro. Francisco J. Rodríguez M.
 Dr. Humberto Valencia Herrera
 Ing. Adalberto Palma Gómez
 Eco. Pedro Valdez
 Lic. Efrén Del Rosal Calzada
 Lic. Aarón Silva Nava
 Lic. Humberto Pérez Rocha
 Lic. Francisco Mendoza
 Lic. Rodrigo Villar Esquivel
 Lic. Jesús Villaseñor

Lic. Isabel Álvarez
 Coordinador del Comité
 Técnico Nacional de Microfinanzas

El objetivo de este boletín técnico es presentar propuestas para incrementar la competitividad de las MIPYME'S, tomando como base las conclusiones del "Estudio sobre las necesidades para aumentar la competitividad de las empresas de éxito, atendidas en consultoría por la Red Cetro Crece,"¹.

ANTECEDENTES

La competitividad se refiere a la capacidad de las empresas para vender más productos y/o servicios y mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar sus utilidades.

La competitividad de las empresas y del país en general, es una responsabilidad compartida del sector público, privado y de los trabajadores, se establece en relación con la de otras naciones y se traduce en mejores niveles de vida para la mayoría de la población.

Por el impacto que esta genera en la economía del país, resulta trascendental apoyar al desarrollo empresarial de las MIPYME'S y contribuir a la política de desarrollo económico del país. En los últimos 8 años hemos visto una serie de iniciativas publicas para su apoyo y seria interesante conocer cuales son las necesidades que expresan las MIPYME'S para aumentar su competitividad.

La Red CETRO-CRECE es una institución privada, sin fines de lucro, de interés público, que mayor cobertura de consultoría empresarial tiene en nuestro país. En 8 años, 56,000 empresas de la industria comercio y servicios han tomado sus servicios y el 95% tiene menos de 10 trabajadores.

Si bien no representan al universo empresarial, si son las de mayor sensibilidad a mejorar su productividad.

El objetivo de este análisis es realizar una serie de recomendaciones para apoyar la competitividad de las MIPYME'S partiendo de su percepción de realidad.

El tratamiento estadístico de la información derivó en un análisis que generó propuestas y recomendaciones de estrategias de gestión para entidades de apoyo a MIPYME'S fundamentadas en las principales conclusiones del estudio.

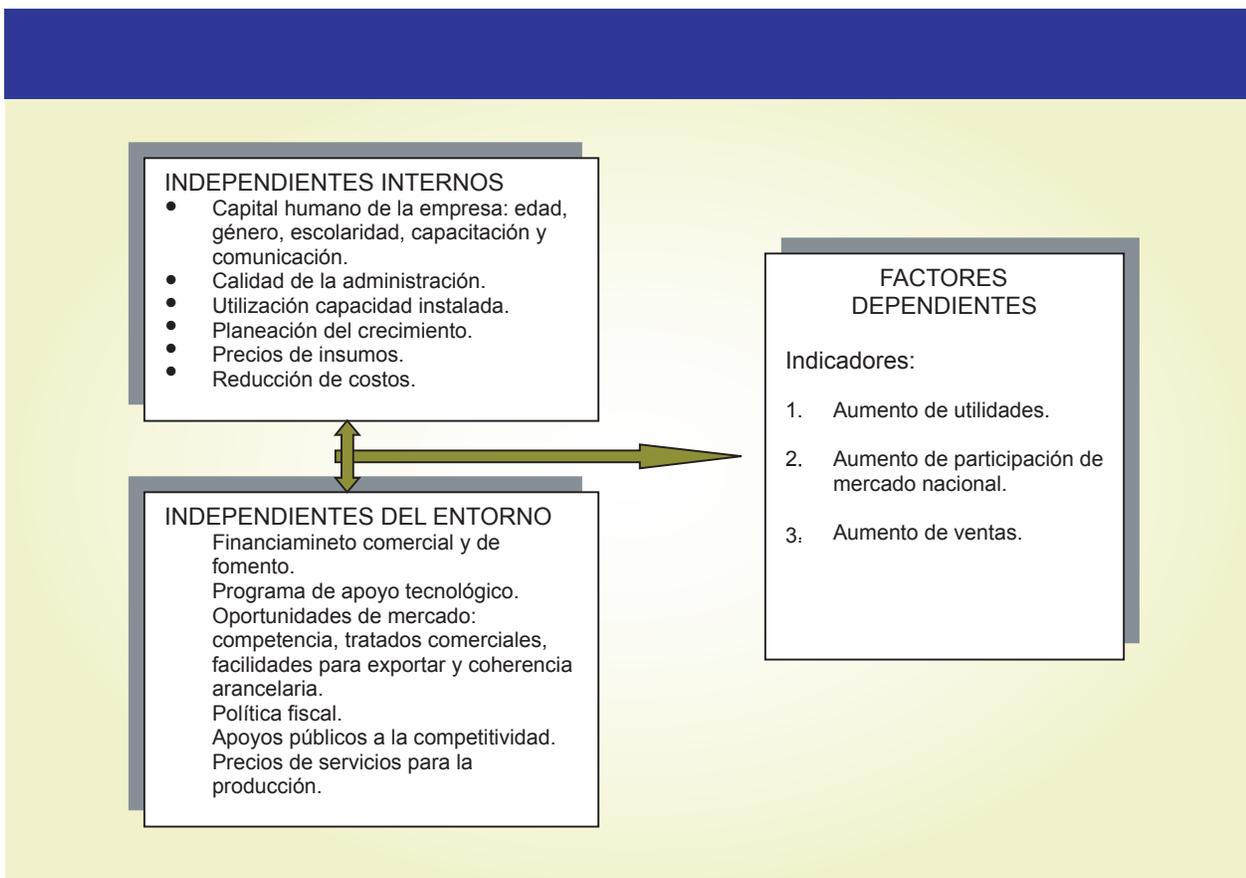
1 Montoya Martín del Campo Alberto, Rebeil Corella Ma. Antonieta, México D.F. 2004.

ANÁLISIS TÉCNICO

En una economía abierta, la competitividad tiene dos dimensiones simultáneas: la competitividad empresarial y la del país en su conjunto. La primera es responsabilidad de los empresarios y consiste en su capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, mientras que la competitividad del país es resultado tanto de la competitividad de sus empresas como de las condiciones jurídicas, normativas, económicas y sociales prevalecientes.

En esta investigación participaron una muestra representativa de 12,824 micro, pequeñas y medianas empresas atendidas en consultoría por la Red Cetro-Crece durante el 2000 al 2003, ubicadas en 40 ciudades de las 32 entidades federativas de nuestro país.

El tratamiento estadístico de la investigación tiene un análisis estadístico descriptivo de los factores medibles del medio interno de las empresas y los factores que influyen desde su entorno; posteriormente se analizaron las contingencias o correlaciones entre los factores dependientes de la competitividad y los independientes:



En el desempeño de las MIPyMES en estudio, en relación con los factores dependientes asociados a su competitividad tenemos lo siguiente:

1. La mitad de las empresas mantuvieron su porcentaje de utilidades, un 35% lo aumentaron y un 15% lo disminuyeron en los últimos años.
2. El 70% de las empresas manifestó haber aumentado su participación de mercado nacional.
3. La mitad de las empresas aumentaron sus ventas, en un 13% se disminuyeron y el resto mantuvo su nivel de ventas.
4. El 3% son exportadoras; un 66% tuvo ventas anuales menores a \$960,000 y tienen menos de 8 trabajadores.

Estas empresas han experimentado procesos estratégicos de mejora en sus operaciones y están expuestas a las mismas condiciones que todas, por lo que partiendo de su desempeño y de su sensibilidad para los cambios podrían constituirse en recomendaciones para que la mayoría mejore su competitividad.

Independientes Internas. Las características de las empresas analizadas que explican su desempeño de acuerdo al modelo de análisis son las siguientes:

Hay capacitación en los mandos medios y en obreros y solo un 28% y un 33% respectivamente, reconoce que esta es insuficiente.

En el 3.5% de las empresas los mandos medios no tienen disposición al trabajo en equipo y en 6.3% de los obreros. Es decir el trabajo en equipo hace un lado las posiciones individualistas y protagónicas que lesionan las empresas. Tratándose de los mandos medios eso tiene un valor agregado. La actitud de cooperación se eleva cuando se trabaja en equipo, así lo confirman el 99.5% de los mandos medios y el 97% de los obreros.

En la calidad de la administración resaltan los sistemas de control, la contabilidad y productividad y la comunicación interna.

Los sistemas de control de ventas, inventarios, cuentas por cobrar, pagar, costos y la calidad son el fundamento del control administrativo. Solo el 18% manifiestan tener deficiente control de ventas; un 32% el de inventarios; 21.5% el de cuentas por cobrar y un 11% en las de por pagar; un 26% tiene deficientes sistemas de costos; y en el control de la calidad un 18% tienen sistemas deficientes.

El 49% lleva la contabilidad de manera adecuada para la toma de decisiones y el 50% mide la productividad. La información sugiere que el 80% de los directivos no tienen capacitación para medir la productividad y el 70% considera conveniente relacionar la política salarial a la productividad.

La calidad de la comunicación interna es otra característica de las empresas competitivas. El 93% de los mandos medios y el 94% de los obreros manifestaron una buena calidad en este concepto.

Independientes del entorno.

- 62% de los empresarios consideran que existen las medidas internas necesarias para competir en una economía abierta.
- La mayoría (58%) considera coherente el esquema de aranceles de las materias primas y los que se cobran a los productos terminados.
- El 66% considera que la política de apertura comercial ayuda a mantener una competencia sana. Pero el 38% opina que la actual política no contribuye a esta competencia sana. Los pequeños empresarios en su mayoría, tienen una cultura abierta a la competencia, contrario a su estereotipo.
- Las garantías, las tasas de interés y los costos de trámites de los financiamientos son los factores más significativos para el acceso al

crédito y eso no favorece a la competitividad.

- El 82% de las empresas analizadas no tiene planes de crecimiento para este año y el 70% considera que no requerirá de crédito bancario.
- Para tener competitividad internacional, un 64% de las empresas consideran que el gobierno no otorga suficientes apoyos y 72% opina que no hay suficientes subsidios fiscales. Esto a pesar de que el 77% manifiesta haber tenido acceso a apoyos y subsidios del gobierno.
- La mayoría (90%) de las empresas encuestadas conoce los programas de desarrollo tecnológico de CONACYT, sin embargo, solo el 2% opinan que apoyan a las micro, pequeñas y medianas empresas, es decir que los apoyos son para las grandes empresas.
- El 53% considera que el precio de los servicios de transporte es adecuado, un 40% que es excesivo y un 7% que es barato.
- Las tarifas eléctricas son excesivas según el 69% de las empresas, el 30% opinan que son adecuadas y el 1% muy adecuadas.
- 63% dicen que las tarifas telefónicas son excesivas y el 37% que son adecuadas.
- El agua es barata opinan el 24%, 60% que son ade-

cuadas y un 16% las considera excesivas.

- Los precios de la gasolina son excesivos dijeron el 73% de las empresas.
- El 60% opina que la política fiscal no apoya la competitividad y solo el 8% afirma que si. Los problemas en este renglón mas importantes son el descontrol de la economía informal (57%), las tasas excesivas de impuestos (45%), los tramites engorrosos (43%), la corrupción en el sistema de recaudación (36%) y el costo administrativo de cumplir (32%).

La asociación encontrada entre la competitividad de las empresas y los factores tanto internos como externos, es decir las variables independientes del entorno como internas en las empresas en los aumentos de ventas, de participación de mercado y de utilidades señala lo siguiente:

Aumentaron sus ventas las empresas que tienen mas empleados con un umbral entre 5 y 8 empleados. Los que redujeron sus costos (74% de las empresas), tiene obreros con mas escolaridad, las que llevan contabilidad para toma de decisiones, mientras que las que recibieron financiamiento (53% de estas) las redujeron.

Aumentaron su participación de mercado las empresas que tienen planes de exportar el

próximo año, las que controlan la calidad y las que compran sus insumos a precio similar a la competencia. De igual forma el 69% de las que recibieron financiamiento aumentaron su participación de mercado.

Aumentaron sus porcentajes de utilidades mientras aumenta la escolaridad de los trabajadores y las que aumentan su escala de producción.

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

El objetivo de este boletín es dimensionar las estrategias que deberían llevarse a cabo en conjunto con el gobierno y los involucrados que conforman el entorno empresarial para generar avances significativos que beneficien a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Con base conclusiones del estudio y con el objetivo de impulsar la competitividad de las empresas se deben conjuntar ciertas acciones en apoyo a las MIPYME'S, a continuación se proponen las siguientes recomendaciones:

1. Impulsar el desarrollo de la cultura empresarial y formación de empresas entre jóvenes menores a 30 años con programas integrales de capacitación, asistencia técnica, acompañamiento

y acceso al capital. El nicho principal deberán ser, involucrando a jubilados y empresarios retirados para aprovechar su experiencia empresarial.

El 60% de los empresarios tienen más de 30 años y solo 11% menos de esa edad.

2. Fortalecer los incentivos y acciones para aumentar la escolaridad promedio de los trabajadores y mandos medios de las empresas, que provocara mejores ventas y utilidades. Las iniciativas conjuntas entre las cámaras empresariales y las instituciones educativas con apoyo gubernamental seria fundamentales.
3. *Multiplicar a escala los procesos de capacitación empresarial a través de instituciones privadas y públicas, con el apoyo de las cámaras empresariales y la academia. Estas metodologías para aumentar la productividad deberán poner especial énfasis en: el trabajo en equipo; el adecuado manejo de inventarios; mejoras tecnológicas; reducción de costos; y determinación de volúmenes de producción adecuados a la demanda.*
4. *capacitación en dirección empresarial; medición de la productividad y su relación con la política salarial de las empresas. Deberá de acompañarse de calidad de la contabilidad financiera.*
5. *Actualización de las empresas hacia los estándares de calidad para aumentar su participación de mercado. Mejorar los sistemas de información de precios y con base en ellos definir sus estrategias de mercado.*
6. *Fomentar estrategias para aumentar la participación de mercado nacional de los MIPYMES que sirva de fundamento a la estrategia de exportación de las mismas, teniendo en cuenta su ciclo de vida.*
7. *Acciones concertadas por los actores privados y públicos del crédito empresarial para que fluya a tasas competitivas internacionalmente.*
8. La política fiscal deberá apoyar la competitividad con tasas de impuestos, sencillez declaratoria, control de la economía informal y el contrabando. Tomarse en consideración los subsidios fiscales de los países socios y adoptar medidas fiscales o de comercio exterior para compensarlos.
9. Establecer un sistema de medición de la competitividad nacional e internacional e incorporar en este los precios de los insumos básicos para la producción. Establecer políticas para que los usuarios puedan participar en la fijación de precios de estos insumos.
10. La comisión de competencia deberá dar seguimiento a la percepción sobre el clima de competencia que prevalece en particular en la MiPyMes como referente de la política comercial gubernamental.
11. CONACYT deberá formular una estrategia de apoyo a la modernización y desarrollo tecnológico con referencia a las necesidades sectoriales, de tamaño, de problemática y oportunidades de mercado de las MiPyMes.
12. El Gobierno mexicano debe proporcionar apoyos a la producción nacional ya que es un elemento integrante de cualquier modelo de desarrollo económico, por esta razón es importante difundir con los empresarios los apoyos existentes que otorga el Gobierno federal y estatal, tales como el Fondo Pyme, con el objetivo de adoptar nuevas medidas internas que les permitan a las MIPYME'S poder competir en una economía abierta.

CONCLUSIONES

La competitividad empresarial se puede mejorar aun en el marco de referencia actual.

Los apoyos al aumento de las ventas, de las utilidades y de la participación de mercado de las empresas podrían generar mayores impactos modificando la estrategia de apoyo al desarrollo tecnológico, la de financiamiento privado, la de política fiscal y la de apoyos a la capacitación y consultoría, así como al emprendimiento de nuevos negocios en jóvenes menores a 30 años.

La educación escolar, capacitación, el trabajo en equipo, la comunicación interna en las empresas

deberá fortalecerse como fuente de mejor productividad y consecuentemente mejor competitividad.

La articulación de las instituciones públicas y privadas que tienen acciones de apoyo a la competitividad empresarial es fundamental. Deberá estar encabezada por el gobierno federal, los estados y municipios y seguida por los demás actores en este tema.

La difusión sobre su medición y los avances de las acciones articuladas serán un factor muy importante en la velocidad de mejora.

ESTIMADO SOCIO

Cualquier comentario, observación o sugerencia a este Boletín, favor de hacerlo llegar directamente al autor. Ing. Arnulfo Quintero Ron
e-mail: aquintero@crece.org.mx