

PROPUESTA DE CONTENIDO DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN A EMPRENDEDORES, MICROS, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS QUE LES PERMITA MEJORAR SUS HABILIDADES DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Dr. José Manuel García López¹
LAE Karla Jahaira Alpuche Jiménez²

Resumen

En el presente documento se analizan las causas del porqué las personas emprenden un negocio y las problemática que se les presenta al pretender iniciarlos y posteriormente administrarlos. Se presentan los datos y su análisis de la información obtenida mediante la aplicación del cuestionario y de las entrevistas realizadas, tal como: algunos inician un negocio con el propósito de poder hacerle frente a las necesidades económicas que se les presenta diariamente; otros porque ya tienen ciertos conocimientos de un giro en especial, ya sea porque han trabajado en algo similar y/o porque algunos de sus familiares o amigos poseen un negocio del mismo giro, por lo que deciden crear una empresa en lo que ya están relacionados; otros crean su propia empresa por un fenómeno muy común en México, el desempleo, por el cual se ven afectados; Los visionarios que se dan cuenta de que en su zona de influencia hay una necesidad insatisfecha en la cual es posible aprovechar una oportunidad de negocio y por último, están los que se convierten en empresarios porque les heredaron una empresa o decidieron seguir en el negocio familiar.

Abstract

This paper analyzes the causes of why people start a business and the problems presented to them when they pretend to manage them. We present data and analysis of information obtained through the application of a questionnaire and interviews, such as: some start a business in order to solve the economic needs presented to them daily; others because they already have some knowledge of a turnaround in particular. Someones else because they have worked on something similar and/or because some of their relatives or friends own a business in the same turn, so they decide to start a business as already related, The ones who create their company for a very common phenomenon in Mexico, the unemployment, which affected them. The visionaires who realize that in his area of influence exists an unmet need in which it is possible to exploit a business opportunity and finally, are those who become entrepreneurs because they inherited a company or decided to follow in the family business.

Palabras claves: emprendedor, visionarios, necesidad, negocio, mipyme's, micro, pequeño, mediano empresario, cultura empresarial, capacitación, formación, gestión.

1. Antecedentes del proyecto

Es frecuente encontrar en el sistema económico nacional que una gran cantidad de micros, pequeños y medianos empresarios inician sus negocios en forma empírica, es decir, sin conocimientos básicos de cómo iniciar y administrar un negocio, razón por la cual, muchos de ellos fracasan en el corto plazo. A pesar de los esfuerzos que realiza la Secretaría de Economía que es el organismo que regula la actividad económica en el país, son pocos los micros, pequeños y medianos empresarios que no cuentan con un programa real y efectivo a su alcance para que sean capacitados en como iniciar y administrar sus negocios.

Aunado a lo anterior, la gran cantidad de trámites y requisitos necesarios para iniciar un negocio en el país y en especial en el estado de Veracruz, México, hace necesario que las personas emprendedoras

¹ Dr. en Administración de negocios, Profesor Investigador Titular A, de tiempo completo en la Universidad del Istmo, campus Ixtotec, Ciudad Ixtotec, Oaxaca, México. jmgarcial@bianni.unistmo.edu.mx,

² Licenciada en Administración de Empresas, colaboradora en el presente proyecto de investigación, alji15@hotmail.com.

que deseen llevar a cabo un proyecto de empresa se vean en la necesidad de acudir a personas u organismos para que los asesoren y en ocasiones son víctimas de estafas o fraudes. Por lo planteado, es necesario que existan organismos públicos o privados o profesionales de la administración y desarrollo empresarial, honestos y éticos, que cuenten con programas efectivos de capacitación y formación empresarial que coadyuve a que las personas que deseen formar su propia empresa adquieran los conocimientos y herramientas que les permitan iniciar y/o administrar sus negocios con una mayor probabilidad de éxito.

La investigación se realizó en la ciudad de Coatzacoalcos, Veracruz, México en el sector comercio, servicio e industria de la transformación, en las micros, pequeñas y medianas empresas, para conocer cuáles son las principales dificultades que se les presentan al iniciar y administrar sus negocios, durante los meses de febrero a agosto del año mil nueve para conocer la problemática que los aqueja al administrar sus empresas, o con la que se encuentran cuando inician el negocio. Se partió del siguiente planteamiento: ¿A qué se debe que en la actualidad una gran cantidad de micros, pequeños y medianos emprendimientos fracasan en los primeros años de vida de los negocios en la ciudad de Coatzacoalcos, Veracruz, México?, ¿Será esto debido a la falta de conocimientos o capacitación de las personas emprendedoras, aunado a la falta de una cultura empresarial en ésta región?

Se decidió por los tres sectores para poder tener una visión completa de la problemática a analizar, una característica que hace que muchas personas decidan dedicarse al comercio es que piensan que cualquier persona puede hacerlo y que no se requiere de ningún conocimiento en especial. Se consideró que si se pueden conocer los factores que inciden en el fracaso o éxito de los negocios, se podrán tomar medidas preventivas y/o correctivas para lograr que la economía de la región se fortalezca con una actividad empresarial sólida y competitiva que genere empleo a la clase trabajadora. Que las personas que cuenten con los recursos, ideas o proyectos empresariales puedan llevar a cabo sus emprendimientos con conocimiento de causa, esto es, con conocimientos del mercado, la competencia y en general, que cuenten con la capacitación o formación empresarial necesaria que les permita tener éxito en sus empresas, que sean proyectos a mediano y largo plazos y no a muy cortos plazos.

El objetivo general del proyecto consistió en Identificar los conocimientos y habilidades que debe tener un micro, pequeño y mediano empresario, para que de ahí derivar un programa de capacitación y/o formación empresarial que les permita tener mayor probabilidad de éxito a los futuros emprendedores o actuales empresarios en la administración de sus empresas. Del cual se derivaron otros particulares, tales como: 1). conocer cuáles son los conocimientos y habilidades que debe tener un empresario de éxito; 2). identificar los factores que han incidido en la poca formación de una cultura empresarial en la ciudad de Coatzacoalcos, Veracruz, México y 3). diseñar un programa de capacitación o formación para micros, pequeños y medianos empresarios que les permita contar con las herramientas y habilidades necesarias para aprender o mejorar la efectividad de su gestión empresarial.

Hipotéticamente se consideró que en la medida en que los emprendedores y micros, pequeños y medianos empresarios cuenten con una capacitación y formación adecuada de cómo iniciar y administrar una empresa, tendrán una mayor probabilidad de éxito en la gestión de sus negocios o emprendimientos y la población de estudio estuvo formada por todos aquellos sujetos de estudio que cuenten con una micro, pequeña y mediana empresa en el municipio de Coatzacoalcos, Veracruz, México, formalmente establecidos, es decir, que cuenten con un registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por lo tanto, de acuerdo con información proporcionada por ésta Institución Pública, en el municipio señalado, existen 10,986 empresas afiliadas, dicha información también fue corroborada por la Secretaría de Economía, Delegación Coatzacoalcos, de las cuales, según dato aportado también por la Secretaría de Economía, el 2.5 % corresponden al rubro de grandes y por consiguiente el 97.5 % del total son del grupo que nos interesa, de aquí que, la población objetivo es de 10, 711 empresas, que son las que serán incluidas en el estudio: micros = 76.8 %, pequeñas = 19.8 % y medianas empresas = 3.4 %.

El principal instrumento para recopilar la información fue un cuestionario que se diseñó exprofesamente para ésta investigación y también se elaboró una guía para las entrevistas que se les hicieron a los representantes de las cámaras respectivas a cada sector. El número de cuestionarios se dividieron en partes proporcionales al número de empresas de cada nivel, es decir, del número total de la muestra, se determinó el porcentaje de empresas que correspondieron a micros, así como a pequeñas y medianas, y en esa misma proporción se aplicaron los cuestionarios.

2. Hallazgos

Las causas para emprender un negocio son muy variadas, lo que motiva a las personas a emprender es motivado por diferentes causas. Al realizar la encuesta entre la muestra seleccionada de los micros, pequeños y medianos empresarios de diferentes sectores económicos, de la ciudad de Coatzacoalcos de 283 empresarios se pudo obtener la siguiente información. Cada vez son más las personas que deciden emprender un proyecto de negocio, teniendo como motivos principales los siguientes:

1. El 31 % lo hace con el propósito de poder hacerle frente a las necesidades económicas que se les presenta diariamente
2. El 27 % tiene ciertos conocimientos de un giro, ya sea porque habían trabajado en algo similar y/o porque algunos de sus familiares o amigos poseen un negocio del mismo giro, por lo que deciden crear una empresa en lo que ya están relacionados.
3. El 23 % crea su propia empresa por un fenómeno muy común en México, el desempleo, por el cual se vieron afectados
4. El 14 % se dio cuenta de que en su zona de influencia había una necesidad insatisfecha en la cual encontraron la oportunidad del negocio.
5. El 5 % se convirtió en empresario porque les heredaron la empresa, decidieron seguir en el negocio familiar y otros por hobbies, tal como se puede apreciarse en la gráfica 1.

■ Necesidad económica ■ Conocimientos del negocio
■ Falta de empleo ■ Oportunidad de negocios
■ Otros

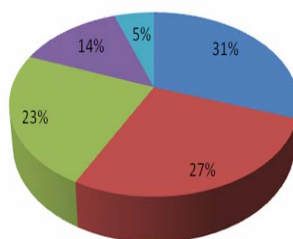
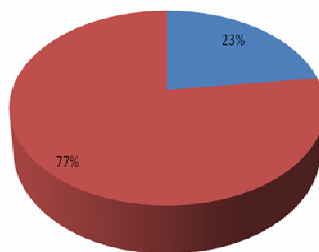


Figura 1. Causas por las que inician un negocio

De los empresarios encuestados, sólo el 23 por ciento realizó un plan de negocios, aunque valdría la pena aclarar que no completo y profundo como debería serlo, el 77 por ciento no lo realizó, debido a la falta de conocimientos para la elaboración del mismo, o bien no contaban con los recursos suficientes para que se los elaborara un experto, ver la gráfica 2.

■ Si ■ No



Gráfica 2. Plan de negocios

Anteriormente eran escasas las organizaciones que prestaban ayuda financiera a emprendedores, por lo que las personas que querían iniciar su negocio, tenían que ahorrar, vender algunas pertenencias e incluso pedir prestado a amigos y/o familiares para poder conseguir el capital necesario. Actualmente existen ya varias instituciones encargadas de prestar ese capital a aquellos que desean formar su empresa, sin embargo la mayoría de las personas no tienen conocimiento de todas las existentes y/o

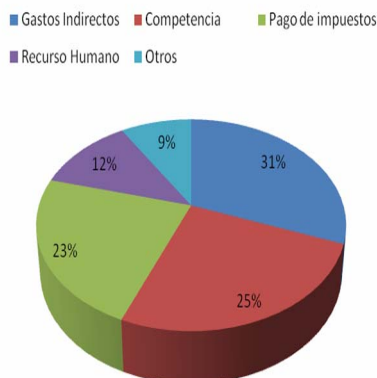
piensan que los intereses son altos y no acuden a ellos, estos motivos han hecho que, como puede observarse en la figura 3, el principal obstáculo al que se enfrentan el 27 % de los emprendedores al querer comenzar un proyecto de empresa es la falta de capital. En segundo lugar con un 24 % se encuentra la localización del negocio, esto es, que el lugar que podía ser el adecuado es muy costoso, o bien no hay un espacio libre en el área en que se desea ubicar. La publicidad también es una barrera pues el 20 % de los encuestados mencionaron que es muy cara y la económica no tiene mucho impacto en el mercado. El 16 % ciento mencionó que otro de los problemas que se enfrentan es la de los permisos para poner un local y aunque ocupa el tercer lugar hay que aclarar que muchos no logran consolidar su idea debido a la gran cantidad de trámites que hay que realizar para obtenerlos. El 13 % de la muestra tuvieron otros casos diferentes como la falta de tiempo y conocimientos, la incertidumbre de los resultados y encontrar proveedores.



Gráfica 3. Dificultades al iniciar un negocio

Como se puede observar en la figura 3.4, una vez establecido el negocio los empresarios de la ciudad de Coatzacoalcos, presentan los siguientes problemas: el 31 por ciento manifiesta tener dificultades para cubrir los gastos indirectos como el agua, la luz, renta del local o ampliación del mismo, teléfono y salario.

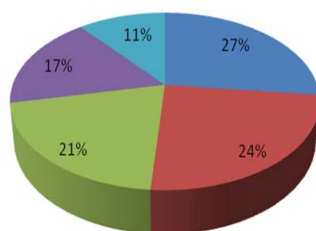
Además de ello las empresas de Coatzacoalcos, sobretodo las micro y pequeñas no tienen del todo la capacidad de poder competir ante las medianas y grandes organizaciones, por esta razón la competencia misma es una barrera que tienen que enfrentar cada día, ya que el 25 % de los entrevistados afirmó dicha situación. Por otro lado, como es bien sabido, México es un país en donde los impuestos juegan un papel muy importante, además son tan altos que los negocios no solo tienen que lidiar con los gastos indirectos, sino también con el pago de los impuestos. Finalmente, con un 12 % se encuentra la falta de recurso humano capacitado, pues los microempresarios no siempre encuentran al personal idóneo para ocupar los diferentes puestos de su organización. Otros problemas que enfrentan de menor jerarquía, son la falta de recurso económico para el crecimiento de la organización, el aumento de las materias primas, la administración y el mantenimiento de equipos (en las empresas donde usan maquinaria).



Gráfica 4. Problemas en la administración del negocio

Los individuos están en la búsqueda constante de: tener un mejor *status* y calidad de vida, una posición social y económica mas elevada; en cierta forma, satisfacer sus necesidades básicas, de seguridad y sociales, por ello las satisfacciones mas recurrentes que tienen los empresarios son, el 27 % el reconocimiento de la sociedad, el 24 % dijo que para tener una mejor calidad de vida, el 21 % el gusto de ser su propio jefe al manejar su negocio, el 17 % ha crecido personalmente y el 11 % goza de saber que su experiencia cada vez es más completa.

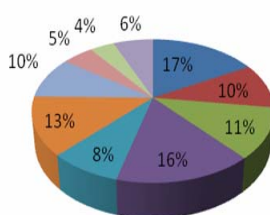
■ Reconocimiento de la sociedad ■ Mejor calidad de vida
■ Manejar un negocio propio ■ Crecimiento personal
■ Experiencia



Gráfica 5. Ventajas de ser empresario

Todo empresario se distingue por tener ciertas características que lo hacen diferentes a otros, por ello se les ha preguntado cuáles son para ellos las más importantes y como se puede observar en la figura 6, los resultados son los siguientes: el 17 % de los encuestados manifestó que la iniciativa es el factor mas relevante, mientras que el 16 % acreditó a la responsabilidad. El 13 % indicó que la capacidad de decisión funge como un elemento necesario. Ya con menor importancia también se mencionaron con un 11 % la actitud positiva, con el 10 % la determinación al igual que el liderazgo, con el 8 % la creatividad e innovación, con un 6 % ciento el tomar riesgos moderados, el 5 % la perseverancia y el 4 % la flexibilidad.

■ Iniciativa ■ Liderazgo
■ Actitud positiva ■ Responsable
■ Creatividad e Innovación ■ Capacidad de decisión
■ Determinación ■ Perseverancia
■ Flexibilidad ■ Tomar riesgos moderados

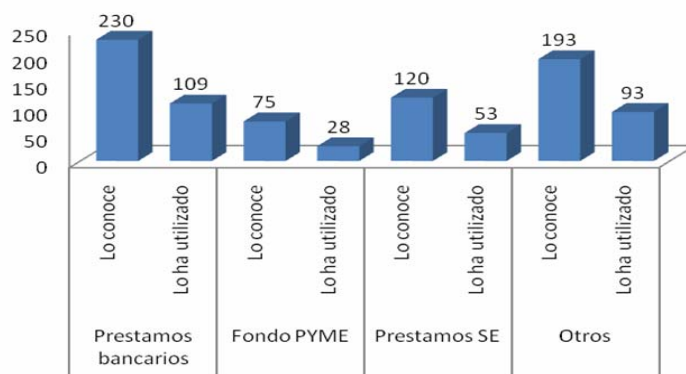


Gráfica 6. Características de un empresario

Como ya se ha mencionado, son pocos los organismos que se conocen y no todos son utilizados, como se puede observar el más conocido por los empresarios son los préstamos que realizan las instituciones bancarias, sin embargo sólo la mitad de ellos acuden a solicitarlos, el Fondo PYME, aun no es tan conocido y son pocas las personas que acuden a pedir algún préstamo; la Secretaría de Economía ha creado diferentes programas de apoyo al microempresario, su importancia ha crecido tanto que cada vez acuden más personas a solicitar ayuda e información; hay que aclarar que las fuentes de financiamiento más conocidas, son: el dinero propio del emprendedor, el pedir dinero prestado a familiares y amigos y aunque recurren mucho a ellos, los préstamos bancarios siguen siendo la principal fuente de financiamiento de todos a aquellos que desean iniciar su negocio.

En la actualidad se ha difundido la obtención de financiamiento a través de empeños o empresas dedicadas al crédito individual de dudosa procedencia, que debido a sus altos intereses pueden resultar

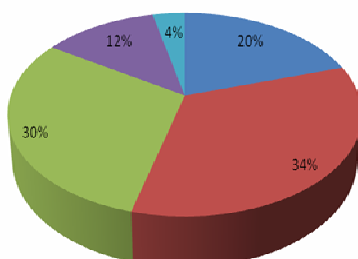
contraproducentes para el emprendedor que desea reducir costos de operación. Desgraciadamente, como se puede observar en la figura 7, sólo 93 de los 283, que corresponde al 32 % de los encuestados acude a esta forma de financiamiento.



Gráfica 7. Fuentes de financiamiento conocidas

La falta de conocimientos y habilidades administrativas y de análisis financiero de las que carecen la mayoría de los emprendedores, hace que estos tengan algunas dificultades como las que se plantearon en la figura 4, un motivo muy importante de ello, es que no todos tienen un grado de preparación académica adecuado, los resultados arrojaron que de las personas encuestadas, el 34 % de los empresarios tiene un nivel de estudios de secundaria y el 30 % concluyó la preparatoria. Pero lo que hace drástica la situación de los microempresarios en la Ciudad de Coatzacoalcos es que el 20 % apenas terminó la primaria y sólo el 12 % cuenta con un grado de licenciatura y el 4 % tiene estudios de posgrado.

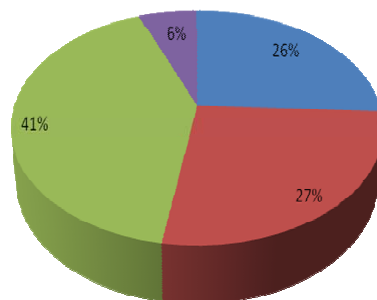
■ Primaria ■ Secundaria ■ Preparatoria ■ Licenciatura ■ Posgrado



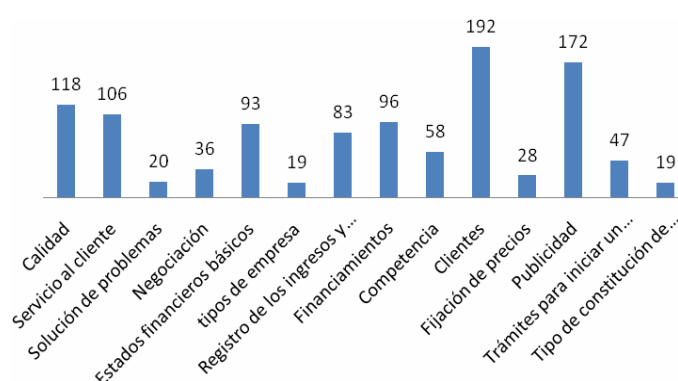
Gráfica 8. Grado de estudios de empresarios de Coatzacoalcos

Los conocimientos principales que de acuerdo a los empresarios encuestados es necesario tener, son los que se relacionan con la administración del negocio, ya que el 41 % así lo manifestó; el área de contabilidad con un 27 %, muy seguido por la mercadotecnia con tan sólo el 26 %, mientras que los aspectos legales no son tan importantes para todos pues solamente representó el 6 %, tal y como se puede observar en las gráficas 9 y 10.

■ Administración ■ Contabilidad ■ Mercadotecnia ■ Aspectos Legales



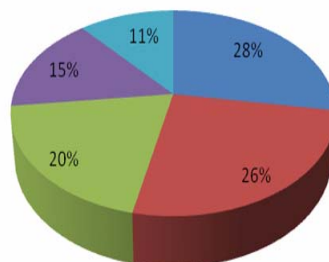
Gráfica 9. Conocimientos requeridos para dirigir correctamente un negocio



Gráfica 10. Conocimientos requeridos para dirigir correctamente un negocio

Los empresarios recomiendan a aquellos que desean iniciar su negocio que se aseguren de tener algunas características que le podrían ayudar mucho en la aventura de emprendimiento, entre otras, sugieren: un 28 % dice que es necesario tener INICIATIVA pues es lo principal para poder emprender; el 26 % invita a que se lleve a cabo UN ESTUDIO DE MERCADO, así como el 20 % dice que es importante elaborar un PLAN DE NEGOCIOS; el 15 % comenta que la PACIENCIA abre muchas puertas y el 11 % sugiere que SE INFORMEN y aclaren todas sus dudas, esto puede observarse en la gráfica 11.

■ Iniciativa ■ Realizar un estudio de mercado
■ Elaborar un plan de negocios ■ Paciencia
■ Que se informe



Gráfica 11 Recomendaciones para iniciar un negocio

Una vez analizados los datos obtenidos, se puede observar que las personas deciden emprender debido principalmente a necesidades económicas, utilizando para ello un capital propio en la mayoría de los

casos, el cual han ahorrado durante un tiempo o bien a través de préstamos familiares o bancarios, pues aunque existen otras fuentes de financiamiento no todos tienen conocimientos de su existencia o bien la conocen pero no acuden a ellos porque las tasas de interés son altas en la mayoría de los casos. Por otro lado, una vez constituida la empresa, comienzan los problemas debido a la falta de planeación, por la ausencia del plan de negocios, ya que en su mayoría, el empresario cuenta con pocos conocimientos y ni dinero para elaborarlos y por lo consiguiente para dirigir el negocio de manera eficiente, esto hace que muchas organizaciones fracasen en un periodo corto o bien pueden llegar a subsistir pero se quedan rezagadas ante la competencia.

Tal como se pudo comprobar, los principales problemas son la falta de conocimientos además de los recursos financieros, de aquí se puede deducir que realmente les hace falta un programa de capacitación que les permita adquirir o desarrollar las habilidades sugeridas por ellos mismos en la encuesta, mismo que se presenta a continuación:

Objetivos del programa: incrementar las aptitudes, habilidades y conocimientos de los empresarios, ayudando así a mejorar el funcionamiento de su empresa, de igual forma otorgar a emprendedores las herramientas necesarias para la formación de su negocio.

Perfil del egresado: al terminar el programa, el egresado contará con las herramientas necesarias para la localización de oportunidades de negocio, así mismo tendrá los conocimientos suficientes sobre la administración efectiva del mismo.

Características del capacitador: debe ser una persona experta en el tema, con conocimientos administrativos, que tenga la capacidad de persuadir y seguridad en sí mismo y que de preferencia haya sido empresario.

Métodos pedagógicos: los métodos de aprendizaje que se utilizaran en la capacitación son: el de participación, puesto que se aprende de manera más rápida y lo aprendido se recuerda durante mayor tiempo; transferencia, es decir como un simulador y el de retroalimentación.

El primer módulo tiene como objetivo **DESARROLLAR UNA ACTITUD EMPRENDEDORA** en los empresarios, además de incrementar habilidades para desarrollar la creatividad e innovación, consta de once unidades, mismos que se deben impartir en un tiempo aproximado de 24 horas.

MÓDULO I: EL EMPRENDEDOR Y LA ACCIÓN DE EMPRENDER

TEMA	SUBTEMA	NOMBRE	TIEMPO (HRS)
1.1.		El emprendedor y el emprendedorismo	3
	1.1.1.	Perfil del emprendedor	
	1.1.2.	La personalidad del emprendedor	
	1.1.3.	Los mitos acerca de los emprendedores	
	1.1.4.	Requisitos para ser un buen emprendedor	
	1.1.5.	¿Saben los emprendedores administrar?	
1.2.		El espíritu emprendedor	4
	1.2.1.	Defina su sueño para una mejor vida	
	1.2.2.	La disyuntiva de ser emprendedor o empleado	
	1.2.3.	Cómo tener trabajo toda la vida	
	1.2.4.	Crecimiento continuo	
	1.2.5.	Haga algunos compromisos	
1.3.		El carácter como determinante estratégico	2
	1.3.1.	Las oportunidades y los visionarios	
	1.3.2.	Las trabas para emprender	
	1.3.3.	Para emprender hay que desprenderse	
1.4.		Los hemisferios cerebrales y el proceso de la información	1
	1.4.1.	Tipos de pensamiento	
	1.4.2.	Cómo mejorar nuestra forma de pensar	
1.5.		La creatividad y generación de ideas	5
	1.5.1.	Mitos y realidades sobre la creatividad	
	1.5.2.	Factores que refuerzan la creatividad en las personas	
	1.5.3.	Rasgos de las personas creativas	
	1.5.4.	Las etapas del proceso creativo	
	1.5.5.	Como desarrollar la creatividad	
	1.5.6.	La creatividad en la empresa	
1.6.		Innovación	2
	1.6.1.	Gestión de la innovación	
	1.6.2.	Algunos componentes que impulsan la innovación	
	1.6.3.	Importancia de la innovación en la empresa	
1.7.		¿Qué pesa más, la idea o el capital para llevarla a cabo?	1
1.8.		¡Sé tu propio jefe!	1
1.9.		El liderazgo y la fijación de metas	3
1.10.		Evaluar una nueva oportunidad de negocios	1
1.11.		Entornos complejos e impredecibles requieren nuevas competencias y habilidades	1

El objetivo del segundo módulo es ayudar a **IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRESARIO**, además de proporcionar técnicas para la identificación de ideas de negocio; el tiempo en que se debe de implementar es de 12 horas y consta de los siguientes temas:

MÓDULO II LA EMPRESA Y LA FORMACIÓN DE EMPRESARIOS

TEMA	SUBTEMA	NOMBRE	HORAS
2.1.		¿Qué es una empresa?	2
	2.1.1.	Clasificación de las empresas	
	2.1.2.	Características generales de las MIPYME's	
	2.1.3.	¿Qué es un negocio pequeño?	
2.2.		El Empresario	3
	2.2.1	Tipología de empresarios	
	2.2.2.	Aspectos individuales que hacen al individuo empresario	
	2.2.3.	¿Cómo surgen los empresarios?	
	2.2.4.	Desarrollo empresarial	
	2.2.5.	Diferencia entre emprendedor y empresario	
	2.2.6.	Empresas pequeñas, empresarios grandes	
	2.2.7.	Los mandamientos y características del empresario de éxito	
	2.2.8.	Tipos de empresarios y sus negocios	
2.3.		El mejor momento para iniciar un negocio	3
	2.3.1.	Cómo empezar una empresa	
	2.3.2.	Lanzando un emprendimiento	
	2.3.3.	Matriz de identificación de ideas de negocio	
2.4		Las empresas familiares	2
2.5.		Hacia una cultura empresarial	2

El objetivo del tercer módulo, es proporcionar a los empresarios **HERRAMIENTAS** que le permitan desarrollar planes y estrategias de negocio, consta de cinco apartados y la duración es de 8 horas.

MÓDULO III LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA TODO EMPRESARIO

TEMA	SUBTEMA	NOMBRE	HORAS
3.1.		Cómo elegir el lugar para su negocio	1
3.2.		Principales fuentes de financiamiento para abrir un negocio	1
3.3.		Factores para analizar mi empresa	1
3.4.		La importancia de un plan de negocios	3
	3.4.1.	El estudio de mercado	
	3.4.2.	El estudio técnico	
	3.4.3.	El estudio económico y financiero	
	3.4.4.	El estudio del aspecto legal	
3.5.		La planeación estratégica	2

El cuarto y último módulo, busca desarrollar habilidades en el empresario que le permitan mejorar la administración de su negocio, a través de estrategias. Consta de cinco temas, con una duración de 4 horas.

MODULO IV LA ADMINISTRACIÓN DE LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

TEMA	SUBTEMA	NOMBRE	HORAS
4.1.		La aplicación del proceso administrativo a las MIPYME´s	1
4.2.		La empresa productiva y competitiva	1
4.3.		Las ineficiencias en las MIPYME´s y las técnicas de solución	1
4.4.		El poder de la negociación	1
4.5.		El trabajo en equipo	

El programa deberá tener una duración de 48 horas en las cuales el emprendedor debe desarrollar al máximo sus capacidades empresariales y poder así mejorar sus habilidades de gestión empresarial.

Definitivamente, la capacitación es de vital importancia para desarrollar habilidades de cualquier tipo, en este caso, para formar en las personas que tienen la necesidad de crear o administrar un negocio, desarrollar una cultura empresarial o de administrador para que puedan dirigir sus negocios. Es determinante que los empresarios estén realmente convencidos, primero de adquirir los conocimientos y utilizarlos para que la mejora se logre, de lo contrario no serán de gran utilidad los conocimientos adquiridos. Sin embargo, la principal característica que debe prevalecer es la cultura empresarial o actitud de administrador que básicamente consiste en mantener una buena planeación, organización, dirección y control en el corto, mediano y largo plazos de las operaciones o actividades relacionadas con el negocio para lograr las metas establecidas, mantener un orden o enfoque sistémico de las tareas de gestión empresarial, tener iniciativa, liderazgo y carácter para tomar las decisiones adecuadas en el tiempo y en forma correcta.

Dado que cada organización por su tipo, género y tamaño, tienen determinadas características particulares que hay que tomar en cuenta para estar atentos a las necesidades de la empresa y su entorno con el propósito de aprovechar las oportunidades, desarrollar las habilidades competitivas que le permitan lograr ventajas contra sus competidores cercanos. Para mejorar la administración de negocios de la ciudad de Coatzacoalcos, se recomienda capacitar a emprendedores y empresarios, con el programa sugerido. Dicho programa debe ser aplicado en 6 sesiones de 8 horas cada una en fines de semana o en los días en que más se les acomode a los participantes. También para que se les brinde una mejor atención, se recomienda que los grupos no sean mayores a 20 personas.

Algo muy importante es que aquellos que tomen la capacitación, aprendan lo establecido en el programa, para ello existen aspectos muy importantes que hay que tomar en cuenta, como es el caso del capacitador, que como ya se dijo, el cual debe contar con la experiencia teórica y práctica del tema, es decir, debe ser un empresario de carrera también y que además tenga una preparación académica en el área de las ciencias administrativas o empresariales, esto porque son las carreras más afines a los temas del programa, además de tener facilidad de palabra y persuasión ante un grupo de personas.

Bibliografía

1. Acosta González, María Elisa, *Un proyecto de vida para directivos: planeación de vida y carrera de trabajo*, 2ª edición, México, editorial Panorama, 1996.
2. Anzola Rojas, Sérvulo, *De la idea a tu Empresa, un enfoque empresarial*, 3ª edición, México, D. F., Editorial Mc Graw Hill, 2006.
3. Barragán Codina, José N. et al., *Administración de las Pequeñas y Medianas Empresas: Retos y Problemas Ante la Nueva Economía Global*, México, México, Editorial Trillas, 2002.
4. Biasca Rodolfo, *¿Somos competitivos?, Análisis estratégico para crear valor*, editorial Granica, Argentina, 2001.
5. Blanchard, Kenneth, et al., *El Líder Ejecutivo al Minuto, (Cómo aumentar la eficacia por medio del liderato situacional)*, editorial GRIJALBO, México, 2001.
6. Casado, José Manuel, *El directivo del siglo XXI*, Barcelona, editorial Gestión 2000, 2000.
7. Clero, Carlos, *El Libro de las Pymes*, Buenos Aires, Argentina, Editorial Granica, 2007.
8. Davis, Keith y Newstrom, John, *Comportamiento humano en el trabajo*, 3ª edición, editorial Mc Graw Hill, México, 2000.
9. De Madariaga, César, *Las metas actuales de la capacitación y la rehabilitación laboral*, 4ª edición, editorial Trillas, México, 1995
10. Freire, Andy, *Pasión por Emprender: de la idea a la cruda realidad*, Bogotá, Colombia, Editorial Norma, 2005.
11. García García, Enrique et al., *Formación de emprendedores*, Atizapán de Zaragoza, México, Editorial Continental, 2006.
12. Godin, Seith, *Líderes S A, (Las 26 virtudes empresariales de los grandes hombres de negocios)*, editorial SELECTOR, México, 1997.
13. González Salazar, Diana M., *Plan de Negocios para Emprendedores al Éxito*, México, México, Editorial Mc Graw Hill, 2007.
14. Ibarra Valdés, David, *Los Primeros Pasos al Mundo Empresarial: Una Guía Para Emprendedores*, México, México, Editorial Limusa, 2007.
15. Kinsey Goman, Carol, *Cómo dirigir para lograr el compromiso, (Promover la lealtad dentro de las organizaciones)*, editorial Grupo editorial Iberoamérica, México, 1998.
16. Kouzes, Jim y Posner, Barry, *El desafío del liderazgo, (Cómo obtener permanentemente logros extraordinarios)*, 2ª edición, editorial GRANICA, Buenos Aires, 1999.
17. Mercado H., Salvador, *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas Estrategias de Crecimiento*, México, D. F. Editorial PAC, 2006.
18. Mondy, Wayne y Noe, Robert, *Administración de Recursos Humanos*, sexta edición, editorial Prentice Hall, España, 1997
19. Munch Galindo, García Martínez, *Fundamentos de Administración*, editorial Trillas, México, 1993.
20. Siliceo A. Alfonso et al., *Liderazgo, valores y cultura organizacional: hacia una organización competitiva*, México, editorial Mc Graw Hill, 2000.
21. Valls, Antonio, *Las 12 habilidades directivas claves*, editorial Gestión 2000, Barcelona, 1998.