



Universidad
Tecmilenio®



Creación y Desarrollo de Empresas

Situación actual de la
empresa en México





Diego Cárdenas tuvo la oportunidad de tomar clases de diseño industrial en Francia, lugar donde se vio en la necesidad de adquirir una bicicleta. Al enfrentarse a esta necesidad y luego de buscar varias alternativas, tomó la decisión de fabricar su propia bicicleta a base de bambú.

Luego de haber fabricado su propio medio de transporte fundó la **microempresa Bamboo Cycles** con varios compañeros.



Actualmente se dedican a la venta de sus bicicletas a través de Internet.
<https://youtu.be/y1rCGrC7ZFA>



Actualmente el contexto de México acerca de las pequeñas y medianas empresas se encuentra los siguiente:

Microempresa es aquella que cuenta con máximo 10 empleados, muestra un tope de venta de 4 millones de pesos.

Pequeña empresa es la que cuenta con máximo 30 empleados, mostrando un tope de venta de 100 Millones de pesos.

La microempresa representa **el 95.2% de las empresas registradas** en el sector formal y emplea el 45.6% de la oferta de trabajo en el país.

La pequeña empresa representa el 4.3% de las empresas registradas en el sector formal y emplea el 23.8% de la oferta de trabajo en el país.

En este contexto, las **MIPyME representan combinado el 98.8%** de las empresas en Mexico.



Ventajas de **MIPyMES:**

- Capacidad de generación de empleos.
- Asimilación y adaptación de la tecnología.
- Producción local y de consumo básico.
- Flexibilidad a los cambios de tamaño del mercado.
- Resolución de conflictos personales dentro de la organización.
- No requiere de mucho capital.
- Mantiene una unidad de mando (vinculación, administración y operación de la empresa).
- Producen y venden artículos y servicios a precios competitivos.
- Cuentan con una organización simple.
- Tienen una gran movilidad.
- Dinamismo, rápida movilidad que les garantiza crecimiento.



Inconvenientes de **MIPyMES:**

- No anticipan cambios.
- No tienen formación financiera.
- Producción local y de consumo básico.
- Creen que los impuestos no son parte de los costos de operación de un país.
- No saben o quieren asociarse.
- No saben innovar modelos de negocios.
- No contratan personal especializado y capacitado.
- No cuentan con autoexigencia de calidad.
- Falta de liderazgo.





Para preparar tu idea de negocio realiza los siguientes pasos:

- Enlista negocios donde el producto o servicio te guste o cause un interés personal.
- ¿Estos tienen que ver con alguna idea que tengas en mente para poder solucionar un problema?
- Reflexiona si tu idea puede tomar partes de los productos o servicios que te gustan y si puedes mejorar la propuesta actual, ¿qué te gustaría adicional o qué modificarías para poder dar ese mismo producto o servicio de forma más eficiente?
- Guarda esa lista para poder tener un avance en tu propuesta de valor.





Reflexiona sobre el caso que viste al inicio del tema. En él, un emprendedor se enfrentó a un problema y en lugar de resolverlo de la forma más tradicional, buscó la solución que mejor se acomodara a sus propias necesidades.

Esto le abrió la oportunidad de seguir fabricando el producto que originalmente era solo para él y venderlo a otras personas con necesidades parecidas, creando así una microempresa.

Son precisamente este tipo de unidades económicas, las micro y pequeñas empresas, las que sostienen la economía y el empleo de México debido a las ventajas que estas tienen respecto a organizaciones de mayor tamaño.

El empresario profesional tendrá éxito en su empresa a través de la aplicación de sus competencias personales y empresariales, desarrollando su empresa en forma competitiva con pasión, visión, ambición, autoconfianza y en un marco de responsabilidad social.

