

51



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

“GUIA BASICA PARA EL NUEVO
MICROEMPRESARIO”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
INGENIERA MECANICA ELECTRICISTA

P R E S E N T A :
ELBA EDITH LOPEZ GOMEZ

ASESOR: ING. VICTOR HUGO ALVAREZ JUAREZ

CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE MEXICO 2002

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



VENEZUELA NACIONAL
AVILA MARI
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
PRESENTE

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"Guía Básica para el Nuevo Microempresario"

que presenta la pasante: López Gómez Elba Edith
con número de cuenta: 09117541-R para obtener el título de:
Ingeniera Mecánica Electricista

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 14 de Noviembre de 2001

PRESIDENTE M. en I. Pedro Guzmán Tinajero

VOCAL Ing. Gabriela López Sánchez

SECRETARIO Ing. Víctor Hugo Álvarez Juárez

PRIMER SUPLENTE M. en I. Víctor Hugo Hernández Gómez

SEGUNDO SUPLENTE Ing. Marcos Belisario González Loria

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi Dios por concederme sus bendiciones en todos los caminos recorridos y por recorrer.

A mi madre y a mis hermanos que son mis amigos, mis adalides, mi todo.

A Héctor por ser mi amigo incondicional y una persona muy importante en mi vida.

A mis profesores por su sabiduría, cariño, paciencia y comprensión.

A la vida por permitirme concluir una meta más.

Y todo lo que pidieréis en oración, creyendo, lo recibiréis.

S. Mateo 21:22

Dios los Bendiga.

ÍNDICE

Capítulo I	¿Qué es la microempresa?	
1.1	Evolución	2
1.2	Definiciones	3
1.3	Clasificación y características	6
1.4	Ventajas y desventajas	8
1.5	Obstáculos para el desarrollo	11
1.6	Finalidades económicas y sociales de la empresa	14
Capítulo II	La situación actual de nuestro país	
2.1	El desempleo en México y los grupos marginados	17
2.2	Las Estadísticas Mexicanas	25
2.3	Perfil económico de las pequeñas empresas, función en la economía global	39
2.4	Las mujeres y la microempresa	44
Capítulo III	Creación de una pequeña empresa	
3.1	Por qué la creación de una empresa	49
3.2	Planeación	55
3.3	Organización	61
3.4	Dirección	64
3.5	Control	69
Capítulo IV	Registro y trámites	
4.1	Trámites de registro (Empresa Individual, Sociedad Anónima y Sociedad de responsabilidad limitada)	75
4.2	Aspectos fiscales y laborales	76
4.3	Seguro Social, Licencias Sanitarias	78
4.4	Trámites legales, áreas de gestión, horarios y costos	84
4.5	Obtención de patentes, diseño industrial, modelo de utilidad	97
4.6	Marcas, Nombre Comercial y Propiedad Industrial	106
4.7	Registro ante las diversas cámaras	120
Capítulo V	Apoyos para el desarrollo de las microempresas	
5.1	Organismos que apoyan la promoción de las pequeñas empresas	125
5.2	FUNDES	125
5.3	PRODESARROLLO	127

5.4	COLCAMI	128
5.5	COMPARTAMOS	129
5.6	FMPYME	131
5.7	FONAES	138
5.8	PROGRAMA DE DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA MUJER	167
5.9	COPARMEX	176
5.10	FINCOMUN	177
5.11	PROBECAT	177
5.12	IMPI	204
5.13	NAFIN	204
5.14	BANCOMEXT	205
5.15	SECOFI	209
5.16	GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL	210

Capítulo VI Realidades de la Microempresa en México

6.1	Postura del Gobierno del Presidente Vicente Fox ante las Microempresas y los Microcréditos	212
-----	---	-----

CONCLUSIONES	227
--------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	230
--------------	-----

C A P Í T U L O I

Las leyes son semejantes a las telas de araña: Contienen a lo débil y ligero, y son deshechas y traspasadas por lo fuerte y poderoso.

Solón

La experiencia no se adquiere por la simple acumulación de años, sino por la reflexión de los sucesos.

M. Ocampo

Capítulo I ¿Qué es la microempresa?

I.1 Evolución

La pequeña empresa resulta ser el primero de los elementos importantes en la larga lista de los aspectos que permitieron el avance de la civilización cuando el comercio formaba parte del proceso de comunicación entre los pueblos.

Durante la época colonial, en nuestro país, así como en todos los países sometidos, España impuso una política económica monopolista y un abuso fiscal impresionante, denominada *política mercantilista*, la cual evitó el crecimiento de estas colonias; lo que ocasionó que se frenara el desarrollo de las empresas grandes y pequeñas.

España regía a las colonias imponiendo cuáles productos o cultivos debían realizar, teniendo cada una de ellas diferentes modalidades legales, además de indicar como debían comerciar entre ellos y bajo que condiciones. Todo esto para evitar perjudicar a la economía española con la del continente americano. Por ejemplo, en nuestro país se prohibía el cultivo del cáñamo y el lino, permitiendo únicamente el cultivo de la seda, el algodón y la lana.

Algunos ejemplos de los impuestos que gobernaban en las colonias españolas del Continente Americano; donde el mayor porcentaje se destinaba a la metrópoli y una minoría para el sostenimiento de la iglesia católica y los empleados y funcionarios de la colonia, son los siguientes: el *diezmo*, que se refería al 10% del ingreso de cada persona, para el sustento de la iglesia; la *alcabala*, correspondiente al 4% sobre las ventas; el *quinto del Rey*, recaudación para la monarquía, obtenida gravando toda la plata que se producía en América; el *tributo*, pago anual que realizaban todos habitantes de cada colonia; el de *averta de la Armada*, impuesto del ½% sobre el valor de toda la plata labrada y de toda la mercancía; el *almojarifazgo*, impuesto del 5% aplicado cuando la mercancía ingresaba en el puerto y del 2% cuando se extraía del mismo, incrementándose este tipo de impuesto por los recargos adicionales exigidos por la aduana marina y las terrestres por las que tenían que pasar durante el recorrido de la mercancía, hasta llegar a su destino final; la *media anata*, que gravaba los títulos nobiliarios, universitarios y profesionales.

Esto trajo como consecuencias el freno del desarrollo económico de las colonias, como México, los precios eran elevadísimos por lo que el poder adquisitivo era muy afectado y las posibilidades de crear una empresa, por muy pequeña que fuese, ni en sueños se consideraba.

Cuando se formaron las trece colonias en E. U.; estas se localizaron en las orillas de la costa o cerca de ríos, lo cual les permitió desarrollar diversas actividades, como la agricultura, la pesca, la ganadería, además de crear fábricas y un comercio interno muy importante. Contaban con buques para comerciar con Inglaterra y era más fácil realizar las actividades económicas por estar en las costas. Sin embargo, para España era más complejo, debido a que las minas o las fuentes de riqueza estaban alejadas de las costas; por lo que tenían que cargar toda la mercancía (obviamente los esclavos indígenas) sobre la espalda, o en mulas o asnos, hasta el lugar donde iban a embarcar. Y de igual manera era con la mercancía que llegaba de fuera al interior de las colonias españolas.

La situación de estas colonias era deprimente, explotaban tanto a los habitantes de esos lugares por la ambición de obtener cada vez más riquezas, que no hubo la oportunidad de desarrollar un mercado consumidor, característica indispensable para la existencia de pequeñas y grandes empresas; pues si no había quien consumiera el producto ofrecido, no habría razón de existir como empresa. No existía el libre comercio, todo estaba tan regido por sus leyes que impedía la existencia de negocios.

Cuando las colonias que dominaba España se independizaron, empezó el establecimiento del comercio en todos los países del mundo; iniciaron los avances tecnológicos y la era industrial en el continente; inmigraron grandes grupos de europeos, quienes con las ideas avanzadas de su civilización, propagaron la tecnología y los recursos para mejorar la economía de los países americanos. Se desarrollaron los ferrocarriles, la navegación a vapor, las carreteras, el automóvil y más tarde la aviación. Todo lo cual permitió un gran avance en todo lo que se ignoraba durante la colonización.

Surgió la inversión inglesa, europea y norteamericana. Con los grandes recursos aportados por estos inversionistas, se fueron creando empresas de todos tamaños y de diversos giros, tales como mercantiles, agrícolas, industriales, mineras; cambiando el panorama económico de América¹.

Como observamos, los impuestos de antaño eran un impedimento para un desarrollo empresarial fructífero, y los obstáculos en el desarrollo para evitar el daño económico perjudicaron aún más. Y precisamente los problemas a los que se enfrenta un emprendedor en el inicio de un negocio es todo el gasto de dinero, energía y tiempo que se requiere en primera instancia. Con sólo pensar en todos los pagos de impuestos por realizar, asustan a cualquiera que tenga la intención de poner un negocio, por muy pequeño que este sea.

1.2 Definiciones

Es importante tener en cuenta los conceptos, no sería congruente querer abrir una empresa ignorando qué es y qué implica.

La definición de las metas personales y luego del concepto de la empresa no requiere un documento voluminoso. La parte importante del proceso es pensar con claridad. ¿Qué es lo que se quiere alcanzar? Luego, ¿qué clase de negocio se tiene?²

El concepto de empresa tiene diferentes acepciones, las cuales se definirán a continuación.

Una empresa es una entidad que utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros, obteniendo lucro o ganancias³. Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana o pequeña, independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

¹ RODRÍGUEZ, Leonardo, Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa, Editorial Iberoamérica, 1ª Edición, México, 1990.

² TORRENCE, Ronald W., ¿Yo Empresario?, Fondo Editorial LEGIS, 1ª Edición, Colombia, 1990.

³ RODRÍGUEZ, Leonardo. *Idem*.

La empresa es una figura de naturaleza o condición económica que implica un conjunto muy complejo de elementos, que incluyen: al empresario (sea individuo o sociedad); el personal; un patrimonio; mercado; derechos y obligaciones comerciales, fiscales y sociales; propiedad inmateral como las ideas, los inventos, las marcas, nombre comercial o derechos de autor; entre otros muchos más elementos.

Es un conjunto de personas y cosas organizadas por el emprendedor, con el fin de realizar actividades generalmente lucrativas de producción, o intercambio de bienes o servicios destinados a un mercado.

El Código Fiscal de la Federación (CFF) describe empresa a la persona física o moral que realice las siguientes actividades:

- a) Actividades comerciales: conforme a las leyes federales que tienen ese carácter y no están en las fracciones siguientes.
- b) Industriales: entendidas como la extracción, conservación o transformación de materias primas, acabado de productos y la elaboración de satisfactores.
- c) Las agrícolas: que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y la primera enajenación de los productos obtenidos que no hayan sido objeto de transformación industrial.
- d) Las de pesca: que incluyen a la cría, cultivo, fomento y cuidado de la reproducción de toda clase de especies marinas y de agua dulce, incluida la acuicultura; así como la captura y extracción de las mismas y la primera enajenación de estos productos que no hayan sido objeto de transformación industrial.
- e) Las silvícolas: que son las de cultivo de los bosques o montes; así como la cría, conservación, restauración, fomento y aprovechamiento de la vegetación de los mismos y la primera enajenación de sus productos que no hayan sido objeto de transformación industrial.

El empresario puede ser individual o por medio de una sociedad.

La empresa individual (a la cual se le llama persona física) permite que todas las decisiones relacionadas al manejo de los negocios sean tomadas por el dueño (el cual es el emprendedor). El cual de acuerdo al conocimiento que tenga sobre las condiciones del mercado, la empresa tendrá éxito o no⁴.

Existe también la forma de empresa por sociedad, en la que tiene diferentes modelos como lo son la Sociedad Anónima, Sociedad Cooperativa, Sociedad de Responsabilidad Limitada, entre otras. Es necesario analizar el tipo de negocio a emprender para decidir el tipo de empresa, ya sea individual, sociedad anónima o lo que más sea conveniente.

Es un poco complicado definir también lo que es la pequeña empresa, en un análisis realizado [An international compilation of small - scale industry definitions (Industrial Development Division, Engineering Experiment Station, Georgia Institute of Technology, Atlanta, Georgia, EE.UU., 1975)], sobre las pequeñas empresas, se identificaron más de 50 definiciones en 75 países diferentes. Las definiciones existentes consideran los criterios siguientes:

⁴ CÁRDENAS DURÁN, Donato, Manual para la implantación legal de pequeñas empresas, Editorial ITESM, México, 1993.

- Niveles máximos de activo fijo o activo neto
- Número total de personas empleadas
- Límite máximo de volumen de ventas
- Número total de clientes
- Niveles máximos de energía requerida para la producción

La pequeña empresa puede definirse como una entidad en la que tanto la producción como la gestión se concentran en manos de una o dos personas, que son responsables de tomar las decisiones principales.

Los giros en los que puede considerarse la pequeña empresa, principalmente son de distribución, servicios, mantenimiento y reparación, transporte, construcción, industrias manufactureras, industrias extractivas⁵.

El Comité de Desarrollo Económico⁶, compuesto por comerciantes estadounidenses muestran un criterio, especialmente aplicable a las empresas latinoamericanas, donde especifica que una empresa al llenar dos de los siguientes cuatro requisitos debe considerarse como pequeña:

1. Administración independiente. (Generalmente dirigida y operada por el propio dueño)
2. El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño
3. El área de operaciones es relativamente pequeño y principalmente local
4. La empresa es relativamente pequeña cuando se le compara con otra en la industria o giro.

Estos conceptos no son una regla, se han ido definiendo de acuerdo a las características que han ido presentando a través de su desarrollo y evolución.

La microempresa es muy importante económicamente hablando, por la capacidad de generar autoempleo y ocupación para los miembros de una familia; puede tratarse de pequeños comercios, talleres familiares, puestos de tianguis o venta de productos importados en la propia casa o en la calle.

Según la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, promulgada el 26 de enero de 1988, se definen bajo esta categoría a las unidades económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o intangibles de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas no excedan los montos que determine la SECOFI. (Cuadro 1)

Cuadro 1

Estratos Reglamentos	Microindustria	Pequeña Industria	Mediana Industria
30/04/85	Personal ocupado hasta 15. Ventas netas anuales 30 mil	Personal ocupado hasta 100. Ventas netas anuales 400 mil	Personal ocupado hasta 250. Ventas netas anuales 1.1 millones

⁵ NECK, Philip A. (OIT), Desarrollo de pequeñas empresas: políticas y programas. Editorial Limusa México, 1997.

⁶ RODRÍGUEZ, Leonardo, Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa. Editorial Iberoamérica, 1ª Edición México, 1990.

17/02/86	Personal ocupado hasta 15. Ventas netas anuales 40 mil	Personal ocupado hasta 100. Ventas netas anuales 500 mil	Personal ocupado hasta 250. Ventas netas anuales 1.1 millones
30/12/86	Personal ocupado hasta 15. Ventas netas anuales 80 mil	Personal ocupado hasta 100. Ventas netas anuales 1 millón	Personal ocupado hasta 250. Ventas netas anuales 2 millones
11/01/88	Personal ocupado hasta 15. Ventas netas anuales 200 mil	Personal ocupado hasta 100. Ventas netas anuales 2.3 millones	Personal ocupado hasta 250. Ventas netas anuales 4.5 millones
2/12/88	Personal ocupado hasta 15. Ventas netas anuales 300 mil	Personal ocupado hasta 100. Ventas netas anuales 3.4 millones	Personal ocupado hasta 250. Ventas netas anuales 6.5 millones

Fuente: Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

La microindustria puede definirse como una empresa típicamente familiar o personal, estableciéndose inicialmente en el mismo domicilio del dueño, quien puede tener una mínima escolaridad y no contar con apoyo financiero⁷. Se forma a partir de los ahorros familiares, sus sistemas administrativos y de operación son rudimentarios, su estructura no consolidada, utiliza materias primas y mano de obra locales, propicia la descentralización de la actividad económica y el desarrollo de las localidades pequeñas.

Las actividades más desarrolladas en la microindustria son: alimentos, confección, calzado, artículos de cuero, textiles, metalmecánicos, muebles de madera, imprenta, artesanías y reparaciones domésticas. Así como el comercio, la pequeña industria o los servicios.

El empobrecimiento de los países, la microindustria y el reducido aporte al PIB, proporción que ha variado entre el 1 y el 2.5 por ciento en los últimos años, la obliga a pertenecer en el sector informal, para poder subsistir en el proceso productivo nacional.

1.3 Clasificación y características

Las características predominantes de la pequeña empresa son las siguientes:

- Es una empresa de tipo familiar, en donde el dueño es el que aporta el capital necesario para las operaciones normales de la empresa.
- La mayoría de las pequeñas empresas tienden a no cambiar su lugar de operaciones, esto es, se mantienen en el mismo lugar donde iniciaron. Tratan

⁷ OIT Pequeña industria: un negocio familiar. Editorial IMMPE, 1ª Edición. México, 1991.

de conservar su mercado y desean tener una relación estrecha con su clientela, ya que el dueño estima que ésta le va a ser fiel por mucho tiempo.

- El mercado local o regional es el objetivo predominante de la pequeña empresa. Esta característica depende de la habilidad del empresario para ofrecer un producto o servicio excelente o de mejor calidad en un mercado particular y así definirlo en términos geográficos, enfocado al mercado local.
- La pequeña empresa crece principalmente a través de la reinversión de utilidades, ya que no cuenta con apoyo técnico – financiero significativo de instituciones privadas ni del gobierno.
- El número de empleados con el que cuenta la pequeña empresa no supera las 45 personas, dedicadas a actividades administrativas y operativas.
- Las actividades se concentran en el dueño de la pequeña empresa, que es el que ejerce el control y dirección general de la misma.

Para poder entrar en contacto con algunas de las instituciones u organismos de apoyo financiero y técnico, ya sean públicos o privados, es necesario considerar las siguientes características:

- Conocer los objetivos para los cuales fue creado el organismo.
- Conocer las políticas, procedimientos, normas y reglamentos que aplican para llevar a cabo los programas, proyectos, investigaciones, estudios y asesorías a favor de la pequeña empresa.
- Conocer los servicios que el organismo ofrece mediante sus programas publicitarios y promocionales.
- Una vez otorgado el servicio, o apoyo, realizar un seguimiento adecuado para lograr buenos resultados.

Cuando se pretende implantar un negocio legalmente, es necesario considerar los siguientes aspectos:

- a) El número de socios que desean iniciar el negocio
- b) La cantidad de capital social con el que se cuenta
- c) La responsabilidad que se adquiere contra terceros
- d) Los gastos de constitución
- e) Los trámites a realizar
- f) Las obligaciones fiscales que se adquieren
- g) El régimen de Seguridad Social
- h) Las diferentes formas de contratación laboral

De acuerdo a las necesidades y conveniencias de cada emprendedor, se tomarán las decisiones correspondientes a la constitución de una Sociedad (persona moral) o únicamente como empresario individual o familiar (persona física) ⁸. Para tomar esta decisión, es necesario estar bien asesorado por un contador o un abogado para definir la estructura legal para constituir la pequeña empresa.

⁸ CÁRDENAS DURÁN, Donato, Manual para la implantación legal de pequeñas empresas, Editorial ITESM. México, 1993.

Empresa individual. La empresa individual o la persona física es aquella en la que todas las decisiones relativas al manejo o administración de los negocios recaen sobre el dueño o emprendedor.

Sociedad Anónima. La sociedad anónima es el tipo de estructura jurídica más utilizado en la pequeña empresa. El que posee el mayor número de acciones controla la empresa como si se tratara de un solo propietario. Nombra a sus familiares como sus colaboradores en la administración y en la dirección, los propietarios son personal administrativo y directores de la misma. En las empresas pequeñas el accionista mayoritario se auto instala en el nivel más alto de dirección y control de la pequeña empresa mientras que los demás son sólo socios para cubrir un requisito de ley para su constitución⁹.

Sociedad de Responsabilidad Limitada. Esta organización empresarial se constituye entre dos socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables.

1.4 Ventajas y desventajas

Las pequeñas empresas poseen muchas ventajas contra las grandes, a continuación se mencionan¹⁰.

- a) Existe agilidad y flexibilidad de funcionamiento, permitiendo una amplia capacidad de reacción y adaptación a situaciones cambiantes, lo que les permite aprovechar las situaciones propicias del mercado, cuando saben detectarlas.
- b) El empresario utiliza más su capacidad creativa, obteniendo beneficios directos.
- c) Se puede formar un equipo de trabajo más leal, pues existe un mayor contacto entre dueño y empleados.

Aunque es imprescindible la existencia de desventajas, como por ejemplo:

- a) Fondos propios insuficientes y difícil acceso al crédito, lo que limita su capacidad de expansión e innovación y redundan en el deterioro de los niveles de productividad o competitividad en el mercado.
- b) Dificultad para utilizar economías de escala, ya que para el tamaño limitado de sus series de fabricación no es suficiente para alcanzar costos unitarios más bajos.
- c) Debilidad ante el comprador, al trabajar con bienes muy especializados en mercados reducidos, en los que no fijan las condiciones ni determinan los precios.
- d) Centralización de decisiones en el dueño de la empresa, siendo difícil estar al día en todas las tareas del negocio.

Las ventajas y desventajas que se presentan en los diferentes tipos de constitución de una empresa son las siguientes:

⁹ ANZOLA ROJAS, Sérvulo, Administración de Pequeñas Empresas, Editorial McGraw-Hill, México.

¹⁰ OIT Pequeña industria: un negocio familiar, Editorial IMMPE, 1ª Edición, México, 1991.

Empresa individual.

Ventajas. Las ventajas que presenta el ser una empresa individual son:

- a) Tipo de organización empresarial más sencillo. No es necesario cumplir con el gran número de trámites y registros como los que tienen que cumplir las sociedades mercantiles. Solo se requiere una persona para poder constituir la.
- b) Libertad de acción. El emprendedor realiza todas las actividades necesarias para la producción, comercialización y prestación del servicio.
- c) La sencillez de su estructura. Con la propiedad de la empresa y el mando en la administración en manos de una sola persona, no existe la posibilidad de cometer errores o confusiones en la toma de decisiones.
- d) Solicitan pocos requisitos legales para su establecimiento. Se crea y se liquida fácilmente, sin embargo son necesarios algunos registros para su operación. En muchos de los casos en las ventanillas únicas de SECOFI se pueden realizar todos los trámites.
- e) Relativamente pequeño el capital requerido para operar.

Desventajas. No todo puede ser tan fácil al crear una empresa, como todo, se presentan ventajas y también desventajas.

- a) Funciona en escala limitada. Depende del capital de la persona para sus operaciones.
- b) Limita las posibilidades de hacer uso del crédito de algunas instituciones para fines de expansión (Este punto ha sido un tema de gran importancia en la economía actual, el gobierno del Presidente Vicente Fox ha analizado el financiamiento a microempresas, el cual será estudiado más adelante).
- c) La pequeña empresa individual es muy susceptible a los cambios económicos.
- d) Es de responsabilidad limitada. El empresario responde ante sus acreedores no sólo con los bienes de la empresa, sino que se extiende a todo su patrimonio.

Otro tipo de características.

- e) La inversión no tiene mínimo.
- f) Se constituye bajo el nombre del emprendedor o un nombre comercial.

Sociedad Anónima.

Ventajas. Las ventajas que presenta este tipo de constitución son las siguientes¹¹.

- a) Se requiere como mínimo dos socios y cada uno deberá suscribir una acción mínimo.
- b) La responsabilidad y obligación de los accionistas se limita al pago de sus acciones.
- c) Existe bajo una denominación distinta a la de los nombres de los socios.
- d) Se puede fácilmente transferir la propiedad de las acciones. Y permite la entrada y salida periódica de nuevos socios. Se hace por medio del endoso de la acción y se registra ante la sociedad emisora.

¹¹ CÁRDENAS DURÁN, Op. Cit.

- e) Se facilita la planificación financiera, fiscal y sucesoria de la empresa, ya que jurídicamente y fiscalmente es distinta e independiente de sus accionistas.
- f) Tiene una imagen de mayor formalidad y aceptación en grandes empresas.
- g) La incapacidad o muerte de los accionistas no influye sobre la existencia de la empresa.
- h) Deseos de crecimiento futuro.

Desventajas. Las desventajas que presenta la constitución de la Sociedad Anónima son las que a continuación se mencionan.

- a) El capital social no debe ser menor a como lo indique la ley. En el inicio de una empresa es difícil contar con un capital que pueda ser amplio.
- b) Su constitución requiere de tiempo considerable. Los permisos, protocolización del acta constitutiva, la sanción judicial y la inscripción en el Registro Público de la Propiedad Privada y del Comercio suelen ser lentos.
- c) Los trámites, honorarios y gastos notariales suelen tener un costo elevado.
- d) Implica un proceso de disolución y liquidación de la sociedad. La Ley de Sociedades Mercantiles establece las formalidades que se deben seguir para disolución y liquidación de una S. A.
- e) Obligaciones contables mayores que las personas físicas.

Sociedad de Responsabilidad Limitada

Ventajas.

- a) Se requiere como mínimo dos socios.
- b) Es de responsabilidad limitada, ya que los socios sólo están obligados al pago de sus aportaciones.
- c) Puede existir bajo una denominación o razón social que se podrá formar con el nombre de uno o más socios.
- d) El capital social no deberá ser inferior a lo que marca la ley, que es menor a lo que solicita para la constitución de la sociedad anónima.
- e) Su constitución no requiere de trámites complicados.
- f) Es reducido su costo y en algunas ocasiones exento en su constitución.
- g) Se facilita la administración financiera.
- h) Por ser una organización social tiene una imagen de mayor formalidad.

Desventajas.

- a) Para que los socios cedan sus partes sociales así como para la admisión de nuevos socios, será necesario el consentimiento de los socios que representan el mayor capital.
- b) Se requiere un proceso de liquidación y disolución de la sociedad.
- c) Tiene obligaciones fiscales mayores que de las personas físicas.
- d) No podrá tener más de 50 socios.
- e) El capital no podrá ser inferior a lo que marca la ley.

Otras características.

- a) Por lo menos el 50% del capital social deberá estar suscrito al momento de constituir la sociedad.

- b) La transmisión por herencia de las partes sociales no requerirá consentimiento de los socios.
- c) La administración de la sociedad de responsabilidad limitada estará a cargo de uno o más gerentes que podrán ser socios o personas extrañas.
- d) Las asambleas se reunirán por lo menos una vez al año.

De acuerdo a estas ventajas y desventajas se sabrá qué decisiones tomar para constituir una empresa, según las necesidades que se tengan y los recursos con los que se cuenten. Pero se pueden cometer un error tras otro y, sin embargo, triunfar, con la condición de no equivocarse al tomar las decisiones cruciales.¹²

1.5 Obstáculos para el desarrollo

Existe una gran cantidad de obstáculos que evitan el desarrollo de las microempresas existentes o simplemente frustran la creación de las mismas.

Muchas veces se identifica a la microempresa como sinónimo de atraso, y habría que pensar que la microempresa para empezar tiene un gran problema: antes de producir, antes de contratar, antes de pedir prestado para realizar alguna actividad productiva, hay costos en los que se tiene que incurrir. Y estos costos son muy altos para países en donde la gran mayoría de la población tiene escasos recursos. Otros costos son el obtener información, el de conseguir quien financie, el tener una serie de accesos a los recursos antes incluso de salir.¹³

Los principales problemas con los que se enfrentan los emprendedores de las microempresas son: la escasez y el alto interés bancario por el financiamiento, los demasiado burocráticos trámites legales y fiscales, los impuestos como IMSS, INFONAVIT, SAR, ISR, IVA, etc.

Además de la incertidumbre que existe respecto al establecerse en el mercado y la de mantenerse en él.

Se están creando organismos que incorporen mecanismos accesibles a la microempresa para solucionar los problemas del financiamiento, además de intereses bajos durante las etapas iniciales de trabajo. Además de que se busca la simplificación de trámites legales y fiscales, pero va muy lento este proceso pues se desea una radical simplificación administrativa.

La incertidumbre que todas las microempresas enfrentan, al querer establecerse en el nuevo sistema de libre mercado en nuestro país, depende básicamente de su nivel competitivo y su eficiencia en el servicio. Esto es, debe desarrollar un sistema laboral interno, en su capacidad productiva y enlistarse en las filas de la mejora continua.

¹² HAROLD, L. Wright. La Guía de los Pequeños Negocios. Editorial McGraw-Hill. México 1993.

¹³ La Microempresa en la Economía Global, de la revista Nexos T. V., del jueves 9 de abril de 1998 condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

Al disminuir el peso de estos problemas se podrá centrar la atención en dos objetivos fundamentales como son: la competitividad de la microempresa en el mercado y la formación de una nueva mentalidad en el empresario mexicano¹⁴.

De acuerdo a una encuesta llevada a cabo por el Instituto Mexicano de la Mediana y Pequeña Empresa, S. C. (IMMPE) a empresarios mexicanos, los problemas más citados fueron los siguientes¹⁵:

- 1) Falta de estímulos y excesiva carga impositiva procurando la inestabilidad financiera de la empresa. Las consideran fiscalmente iguales a las empresas grandes; proporcionan la energía eléctrica y combustible al mismo precio que a las compañías grandes; el régimen laboral no es apropiado a sus necesidades y posibilidades; requisitos bancarios similares a los de las empresas de mayor tamaño; demoras en el registro de patentes; falta de apoyo jurídico con relación a actos de algunas empresas grandes o del Estado; recorte de los plazos para el pago de impuestos, disminuyendo irresponsablemente su escasa liquidez; incremento continuo en el porcentaje de las cuotas de las empresas al Seguro Social, INFONAVIT u otras dependencias estatales o municipales; fomento a la inversión en México únicamente cuando se trata de grandes empresas extranjeras.
- 2) Ausencia de financiamiento adecuado y puntual, créditos caros y tortuosos trámites burocráticos que provocan el cierre de los negocios. Los trámites requieren muchos meses que cuando se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo; pocas empresas cubren los requisitos sobre la información exigida por la carencia de sistemas y personal especializado; existe discriminación a las empresas de menos de dos años de existencia; aunque se anuncia que existe dinero disponible, son pocos los recursos financieros destinados a la inversión privada de pequeñas empresas.
- 3) El control de precios de las materias primas no existe, cada vez más va en aumento, sin embargo en el producto final, los consumidores cuentan con un control estricto de precios.
- 4) Falta de mano de obra técnica capacitada para todos los niveles, impidiendo el desarrollo e incremento de la productividad.

Concepto	%
No utiliza ingenieros industriales para medir el trabajo	88
Los tiempos estándar se determinan por:	
Analistas con práctica	32
Intuición	18
Sin sistemas de incentivos formales	38
Poseen estándares sin revisar cambios de materia prima, equipo, métodos de trabajo y carga de trabajo	90
Tienen sistema de incentivos pero no logran incrementar la eficiencia con el plan implantado	82

¹⁴ La Microempresa en México ¿Reto Sexenal? Domingo, de la revista Negocios y Bancos, del 30 Abril de 2000, por José Enrique López Valdés condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

¹⁵ OIT Pequeña industria: un negocio familiar. Editorial IMMPE, 1ª Edición. México, 1991.

- 5) Complicados y burocráticos mecanismos para exportar, se tienen que pagar fuertes sumas por concepto de fletes, manejo aduanal y honorarios. Los dueños de negocios muy pequeños que tratan de exportar un producto de su invención por lo cual recibieron ofertas del exterior, muchas veces no lo llegan a explotar o lo venden al extranjero, debido al poco o la ausencia de apoyo en nuestro propio país. En 1990, un análisis realizado por CANACINTRA se requerían cumplir con 35 gestiones mínimo.
- 6) Inconsistencia gubernamental en los programas de apoyo y falta de credibilidad en los mismos. Los funcionarios insisten en presentar un México perfecto en palabras que va en contradicción con la realidad.
- 7) Abundancia de inspectores gubernamentales con exigencias desproporcionadas para la situación económica de los negocios. Los inspectores están encargados de la aceptación del proceso, condiciones de seguridad, estado de los equipos, exactitud de los instrumentos y dispositivos, en general, con el cumplimiento de las normas básicas de la operación y del producto, pero en lugar de ayudar, muchas veces crean problemas. En realidad su labor debería ser convencer, enseñar y ayudar a corregir, pero muy pocos tienen esa ética.
- 8) Duplicidad de departamentos gubernamentales orientados a la mediana y pequeña empresa. Muchos de estos dirigentes nunca han sido empresarios ni profundizan el conocimiento de la situación real de los negocios, por lo que no comprenden los problemas existentes.

Pero no sólo estos son los únicos problemas a enfrentar, existen otros que pertenecen a la empresa o al empresario, los anteriores son los obstáculos externos a la misma, pero también existen deficiencias internas:

- 1) Ausencia de planeación. Se requiere saber ver previamente los efectos futuros de los problemas presentes del negocio, esto es la incertidumbre; se debe tener disciplina y madurez para sacrificar utilidades a corto plazo; se deben aceptar los cambios y no angustiarse por no poder regresar al ritmo de vida anterior. Cuando se emprende una empresa, generalmente se hacen las cosas conforme se van presentando, sin planearlas, pero trae malas consecuencias; también porque no se sabe cómo hacerlo, se teme exteriorizar los planes y el emprendedor carga con todas las presiones que esto implica, no se tiene tiempo para planear y se termina pensando que es un proceso para las grandes empresas, no se dispone de recursos para contratar una persona que planee, es un error grave no informarse a través de periódicos y revistas o información proporcionada por diversos organismos, solo se basa en experiencia, intuición y lo que se escucha por televisión.
- 2) Problemas contables, financieros, legales y fiscales. Se desconoce la realidad del mercado a servir, se exige resultados económicos sin reinvertir lo necesario y la empresa haya madurado, se confía en la experiencia comercial y exceso de optimismo, se consideran personas para formar parte de la empresa sin visualizar cuáles son inadecuados para trabajar según las necesidades del negocio, los jóvenes no involucran la experiencia y visión de la gente adulta y los adultos no aceptan el cambio; en el caso de los jóvenes profesionistas,

carecen de humildad para aceptar que la escuela les dio el 20% de lo que necesitan para triunfar en los negocios, desconocen la realidad pues perdieron el tiempo en aprender técnicas y procedimientos administrativos obsoletos, enseñados por maestros sin experiencia práctica en los negocios, se quiere ganar mucho dinero y vivir como si se tuviera ignorando que se requiere varios años de trabajo arduo, sacrificios y plena dedicación, no se tiene habilidad para manejar al personal de todos los niveles y complacer a los clientes, no se tiene la capacidad de fijar objetivos o metas realistas y precisas y comunicarlas a todos los integrantes de la empresa.

- 3) Aislamiento. El empresario sabe que se encuentra solo y tiene que enfrentar los problemas solo, le inquieta que no tenga a alguien a su nivel en su empresa para comentarlo, se ve presionado a no demostrar debilidad o duda.
- 4) Falta de apoyo de quienes le rodean. En ocasiones el cónyuge o los familiares más cercanos, en lugar de apoyar son un estorbo, pues desaniman y provocan frustración. Pero también se puede considerar un estorbo cuando en realidad pueden ser las personas clave para la solución de los problemas.
- 5) Inadaptación a los cambios. El cambio es inevitable, la empresa crece o se muere, la crisis no solo le afecta al empresario, afecta a toda la corporación, se requiere habilidad para determinar decisiones rápidas y no ahogarse en su propio éxito.
- 6) Falta de cultura financiera. Se debe salvaguardar el capital del negocio en términos reales, no nominales, mantener siempre liquidez, planear el flujo efectivo, saber detectar y registrar el impacto de la inflación en los resultados financieros.
- 7) Carencia de capacitación en las funciones básicas del negocio (contabilidad, administración, ventas, producción, manejo de personal y mercado). Se requiere tiempo y saber escoger qué necesidades se tienen para buscar el conocimiento y la capacitación.
- 8) Ignorancia de la problemática económica, política y social del país.
- 9) Centralización de decisiones y actividades. Es demasiado tarde cuando el empresario se da cuenta de que él solo no puede tomar todas las decisiones, lo tradicional es que el empresario es el único de las ideas y no puede haber contradicciones en su contra. Se debe delegar funciones y permitir sugerencias.

1.6 Finalidades económicas y sociales de la empresa

Es necesario plantear qué razones existen para poder exigir el apoyo a este tipo de empresas, esto es: se podrá constituir una reserva de mano de obra calificada o semicalificada como base para la expansión industrial futura; se mejorarán las relaciones entre sectores de actividades diferentes desde el punto de vista económico, social y geográfico; se puede privar de ciertas técnicas de dirección y tecnologías tan sofisticadas y complicadas como lo requieren en las grandes empresas; se pueden desarrollar tecnologías apropiadas y adaptación de métodos de gestión en un ambiente y situación dados; incrementa el ahorro e inversión del personal local y utilización del escaso capital disponible; existe

mayor flexibilidad para el desarrollo de los recursos de capital y naturales; se puede obtener acuerdos especiales de subcontratación¹⁶.

En el aspecto de justificación social podemos decir que la pequeña empresa absorbe gran parte del personal liquidado por las empresas de mayor dimensión o de los aumentos de la fuerza de trabajo futura, pero es necesario pensar que esto se da bajo ciertas condiciones, es decir, por ser pequeña significa que se cuenta con menos capital para la creación de puestos de trabajo. Hay que pensar que también se adaptan con mano de obra no calificada o marginalmente calificada, sin embargo es necesario controlarlo para garantizar un nivel aceptable de productividad.

Se observa que en las empresas de pequeña dimensión presentan un espíritu de equipo y el sentimiento de bien común, entre las mismas compañías y entre el personal de las mismas; en empresas de gran escala por su mismo tamaño es complicado que los que pertenecen en la parte más alta del organigrama conozcan al personal que ocupa puestos operativos, en las pequeñas existe una relación más estrecha.

¹⁶ OIT. Pequeña industria; un negocio familiar. Editorial IMMPE, 1ª Edición. México, 1991.

C A P I T U L O I I

No te sientes en el prado y esperes a que regrese la vaca para ordeñarla, ve tras ella.

E. Hubbard

Ser hombre es entender el trabajo no como una necesidad, sino como un privilegio.

A. Einstein

Capítulo II La situación actual de nuestro país

2.1 El desempleo en México y los grupos marginados

Los dirigentes de importantes organismos de la industria nacional calificaron de "dramático" el incremento en el número de desocupados existente en el país. En los últimos meses se perdieron 700 mil fuentes de trabajo como consecuencia de la recesión industrial de acuerdo a los comentarios del presidente de la Confederación de Cámaras Industriales Víctor Manuel Díaz Romero y existe una progresiva disminución de la capacidad de generación de empleos en el país.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) había afirmado en un estudio que la tasa de desempleo abierto en el país afectaba, al 31 de marzo de este año, al 5.7 por ciento de la población económicamente activa, estimada en alrededor de 36 millones de personas. De tal modo, según las cifras del INEGI, la cifra de desocupados en México era ligeramente superior a 2 millones. (Ver siguiente tabla)

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA a/ (45 áreas urbanas)			
Periodo	General	Hombres	Mujeres
1999			
Enero	55.5	74.9	37.8
Febrero	55.7	75.2	38.4
Marzo	55.5	74.4	38.6
Abril	55.7	74.8	38.4
Mayo	55.8	74.9	38.7
Junio	55.3	74.3	38.3
Julio	55.5	75.1	37.7
Agosto	55.8	75.8	37.7
Septiembre	55.9	75.0	38.7
Octubre	56.0	74.5	39.1
Noviembre	56.5	75.2	39.5
Diciembre	56.2	75.1	39.3
2000 P/			
Enero	56.2	74.6	39.4
Febrero	56.5	75.2	39.7
Marzo	56.1	74.8	39.4
Abril	56.1	74.6	39.3
Mayo	56.1	74.9	39.3
Junio	56.3	74.8	39.6
Julio	56.9	75.8	39.7
Agosto	56.9	75.4	40.3
Septiembre	56.6	75.1	39.6
Octubre	56.3	74.1	40.0
Noviembre	55.8	74.0	39.4
Diciembre	55.8	74.5	38.8
2001			

Enero	56.2	74.6	39.6
Febrero	56.2	74.7	39.3
Marzo	55.6	74.4	38.5
Abril	56.0	74.1	39.4

a/ Porcentaje con respecto a la población de 12 años y más.

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

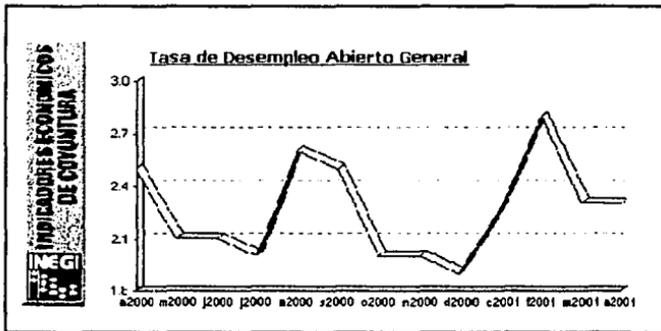
El secretario del Trabajo, Santiago Oñate, manifestó que el porcentaje de desempleo abierto en el país es del 5.7 por ciento, ratificando el citado dato del INEGI, pero con una importante aclaración: más de 4 millones de integrantes de la población económicamente activa mexicana laboran menos de 15 horas a la semana y obtienen ingresos inferiores al salario mínimo vigente. (Ver siguiente tabla)

TASA DE DESEMPLEO ABIERTO GENERAL (45 áreas urbanas)			
Periodo	Total	Hombres	Mujeres
1999			
Enero	2.8	2.8	3.0
Febrero	3.2	3.1	3.4
Marzo	2.7	2.5	3.0
Abril	2.7	2.6	2.8
Mayo	2.4	2.1	3.1
Junio	2.6	2.6	2.5
Julio	2.3	2.2	2.3
Agosto	2.5	2.2	3.0
Septiembre	2.2	2.1	2.4
Octubre	2.5	2.3	2.9
Noviembre	2.1	2.1	2.1
Diciembre	2.0	1.9	2.1
2000 P/			
Enero	2.3	2.2	2.5
Febrero	2.4	2.4	2.5
Marzo	2.2	1.9	2.5
Abril	2.5	2.4	2.6
Mayo	2.1	2.0	2.4
Junio	2.1	2.1	2.1
Julio	2.0	1.9	2.3
Agosto	2.6	2.3	3.1
Septiembre	2.5	2.3	2.8
Octubre	2.0	2.0	1.9
Noviembre	2.0	2.0	2.1
Diciembre	1.9	1.9	2.0

2001			
Enero	2.3	2.5	1.9
Febrero	2.8	2.9	2.6
Marzo	2.3	2.2	2.6
Abril	2.3	2.3	2.3

P/ Cifras preliminares.
 FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001



En otras palabras, un 13.6 por ciento de la población económicamente activa estaría compuesta por desempleados virtuales, dado que una percepción de menos (y en innumerables casos sustancialmente menos) de \$40.00 pesos al día es claramente insuficiente para cubrir necesidades mínimas de manutención.

Economistas coinciden en que la tasa real de desocupación en el país es varias veces mayor que la oficialmente reconocida (y es obvio al ver tantos despidos generados por la actual recesión productiva), las autoridades parecen ahora empezar a reconocer de manera implícita que la situación en el campo laboral es bastante más crítica que lo admitido. El 5.7 por ciento de desocupación reconocido por el INEGI es el porcentaje más alto en la historia reciente de México.

La falta de empleo es uno de los problemas más apremiantes de los mexicanos. En relación con este reconocimiento convendría que los estudios oficiales sobre la tasa real de desempleo fueran más reales, la única forma de ubicar la cuestión laboral en su justa dimensión y a partir de allí implantar un programa urgente para derrumbar los índices de desocupación.

La burocracia tiende a reproducirse, los empresarios no. La burocracia estorba para que se multipliquen los empresarios, pero los empresarios ayudan a que se multipliquen los burócratas. Se ha visto repetidamente: un empresario hace

crecer su empresa hasta que el crecimiento lo rebasa y todo queda en manos de una burocracia, interna o externa.¹

La microempresa representa "el 98% de la actividad empresarial, genera 47% del empleo nacional y 31% del producto interno bruto"². Las cifras son arrollantes y obliga a una acción no sólo del gobierno, sino del sector financiero, que debe crear los mecanismos para impulsar a las microempresas, que son la base de la actividad económica privada, generadora de oportunidades de desarrollo, "siempre y cuando se impulsen los mecanismos que le permitan crecer". Existen 3 millones 576 mil negocios micros, de los cuales 579 mil tienen un patrón y el resto - cerca de tres millones - son trabajadores por su propia cuenta. La mayoría participa en la economía informal. El financiamiento de la microempresa mexicana es "informal"; de autofinanciamiento o de instituciones no financieras.

De acuerdo con el INEGI existe millón y medio de micronegocios en el sector servicio, un millón doscientos en el comercio, 415 mil en el sector manufacturero, 147 mil en la construcción y 189 mil en los transportes.

La participación de la banca en la economía es sólo de 15%, que es un porcentaje muy pobre.

El desempleo provoca frustración primero y luego rebelión. Es complicado pagar impuestos e ingresar a la economía formal. Para la microempresa resulta caro y para el gobierno es muy poco lo que recibe. Es necesario una reforma fiscal que permita su desarrollo.

Entre los mexicanos de poca escolaridad, trabajar por su cuenta es lo más común, y sigue siendo un ideal. Pero la piedad y el paternalismo, en vez de apoyar ese ideal con medios para aumentar la productividad independiente, impuso al país su propio modelo: una prolongada escolaridad que prepara para manejar recursos avanzados, concentrados, piramidados en grandes aparatos administrativos. Así como los misioneros sentían que la mayor generosidad posible con un indígena era que sus hijos dejaran de ser indígenas y se volvieran misioneros, los universitarios sienten que la mayor generosidad posible con los campesinos, los artesanos, las comadronas, los que producen y venden en talleres rústicos, en bicicletas, en los mercados, no es ofrecerles recursos para que fortalezcan su independencia y aumenten su productividad, sino ofrecerles un empleo, subsidios y la ilusión de que sus hijos lleguen a ser universitarios.³

Muchas personas, sobre todo los jóvenes urbanos y rurales que se encuentran en situaciones de pobreza y exclusión social, han acudido a la economía informal como una vía para incrementar sus ingresos personales y familiares.

El 37.9% de la población ocupada participa dentro del sector informal. CANACINTRA distingue dos tipos de economía subterránea: la propiamente informal y la ilegal. La informal abarca, entre otras, aquellas micro y pequeñas empresas que optaron por refugiarse en la informalidad como alternativa de sobrevivencia ante la crisis. Son mucho más que entidades proveedoras de bienes y servicios; son también fuente de desarrollo individual y familiar de los jóvenes

¹ ZAID, Gabriel. *Hacen falta empresarios creadores de empresas*. Editorial Océano. 1ª Edición. México, 1995.

² Fuente: Periódico Excelsior, del Jueves 12 de marzo de 1998.

³ ZAID, Gabriel. *Ídem*.

que las conforman. Es por ello que se debe prestar especial atención en potenciar no sólo la sobrevivencia de las microempresas sino también el desarrollo de los jóvenes que las comprenden. Por otro lado la universidad, como fuente de recursos en cada una de sus funciones - docencia, difusión, investigación y servicios académicos - profesionales, es un gran insumo para propiciar sinergias que apoyen los esfuerzos de los jóvenes que tienen microempresas.

El porcentaje de personas que sufren de pobreza de ingreso aumentó rápidamente en América y esta región es la única en el mundo, aparte de África, en donde la proporción de gente "pobre de ingreso" está aumentando⁴. La disparidad en el ingreso es un problema importante y creciente en la región. En América Latina y el Caribe, los más ricos, que representan un quinto de la población total, tiene 19 veces más riqueza que el quinto más pobre. ¿Cómo puede ser esto un camino hacia la estabilidad social, económica y de mercado?

México deberá generar en los próximos 25 años, más de 25 millones de plazas de trabajo productivo; en virtud de la privatización de la economía, la simplificación administrativa y el realismo económico internacional⁵. Para generar el 60 por ciento de esos 25 millones de empleos provenientes de las microempresas en un plazo de 25 años; se deberán fundar 120 mil microempresas por un año. Y como sólo una de cada cuatro por lo general tiene éxito, se requiere generar 480 mil de estas anualmente. Entre los creadores de microempresas se encuentran: estudiantes y recién egresados, o quienes interrumpieron sus estudios, desempleados que optan por el autoempleo y trabajadores que deciden buscar la independencia económica. Varias instituciones han comprendido la importancia de la estrategia de emplear microempresas; pero en la realización de sus planes se encuentran con la dificultad de conocer y de entender las características, problemas, necesidades y potencial del negocio. Por lo tanto, es apremiante que las empresas mexicanas adquieran un nivel de competitividad internacional.

Los grupos marginados.

Estos grupos constituyen, para mucha gente, un mundo ignorado y lejano y hacia el cual la empresa, generalmente, no se siente con responsabilidad alguna.

Son marginados "aquellos grupos que han quedado al margen de los beneficios del desarrollo nacional y de los beneficios de la riqueza generada, pero no necesariamente al margen de la generación de riqueza ni mucho menos de las condiciones que la hacen posible"⁶. No son siquiera los rezagados del desarrollo económico, sino que son lisa y llanamente los excluidos. Son los pobres de los más pobres. "Viven en zonas áridas o semiáridas; alcanzan apenas la mitad de los servicios indispensables y de sus bienes exiguos; no leen ni escriben o han cursado sólo uno o dos años de primaria; minados por las enfermedades que el

⁴ Fuente: Conferencia de Stephan Schmidheiny "EL DESARROLLO SOSTENIBLE Y LOS EMPRESARIOS", VIII Asamblea Plenaria del Consejo Empresario de América Latina CEAL, Quito, 7 de septiembre de 1997.

⁵ Fuente: "La microempresa en México, ¿un reto sexenal?" de la revista Negocios y Bancos, Domingo 30 de Abril del 2000, Autor: José Enrique López Valdés, condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

⁶ Fuente: Responsabilidad Social de la empresa, de la revista Este País, del miércoles 1 de octubre de 1997, Autor: Lorenzo Servitje, condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

resto de la población no conoce, mueren antes de tiempo y a veces en la primera infancia; están desnutridos, hay hacinamiento en sus casas precarias, sin agua, ni electricidad, ni drenaje..." No puede disimularse la pobreza y aun la miseria que existe en nuestro país. En repetidas ocasiones se ha mencionado que en México existe una enorme disparidad en la distribución del ingreso.

En 1992 el 20% más alto de la población recibía el 54.2% del ingreso y el 20% más bajo el 4.3 por ciento. En 1994 fueron el 57.5% y el 3.4%, respectivamente. Datos recientes revelan que existe una firme recuperación de la economía: aumento de 34.2% en el consumo de bienes duraderos y de 35% en la inversión privada y aumento también en los servicios (de salud, entretenimiento u otros). Pero se señala asimismo que existe el fenómeno preocupante de una baja en el consumo de los bienes no duraderos. Y se afirma que esta aparente irracionalidad se debe a que los bienes de consumo duraderos son los coches, televisores y demás, que normalmente no consume la mayoría de la población en grandes cantidades. Estos representan sólo el 10% del consumo. Y el hecho de que ese consumo haya aumentado tanto, seguramente obedece a que las clases medias y acomodadas han sentido la recuperación en forma importante y están utilizando más servicios. Y sin embargo las clases más empobrecidas, que nunca llegan a comprar un coche, o a ir al cine o a visitar un dentista y cuyo consumo está casi totalmente localizado en los bienes no duraderos, es decir, tortillas, leche, calzado y jitomates, no ha visto ninguna recuperación en su ingreso. Más bien, observan cómo se va deteriorando su poder adquisitivo.

Es evidente la existencia en nuestro país de una sociedad dual, con un distanciamiento cada vez mayor entre ricos y pobres. Los seres humanos, aunque iguales en su dignidad, en su origen y en su destino, son desiguales en sus facultades, en su capacidad, en sus aspiraciones, en su vocación existencial. Hay hombres bien dotados, medianamente dotados y mal dotados. Y la sociedad ha aceptado, históricamente, que los hombres mejor dotados tengan mando y aun riqueza, si de algún modo corresponden a ello, en forma de servicio a los demás.

Desde luego que la ayuda a los grupos marginados puede ser la de llevarles todo aquello que alivie sus necesidades más urgentes de alimentación, salud, alojamiento y protección en general. Se pueden mencionar los orfanatos, guarderías, asilos, albergues, hospitales, clínicas populares, bancos de alimentos. Así como instituciones de ayuda a niños de la calle, madres solteras, discapacitados, drogadictos, alcohólicos, delincuentes, presos y muchas otras. "Se debe señalar la importancia de las obras llamadas de desarrollo comunitario o de promoción humana, que faciliten a los marginados a que logren por sí mismos su progreso y superación. Aquellas que les ayudan a que dejen de ser ayudados". Y aquí cabe mencionar la frase tan conocida de "más que regalar un pescado hay que enseñar a pescar". Esto es subsidiaridad en su mejor expresión. "El verdadero desarrollo económico consiste en vivir con más sentido, a un costo menor". Esto último añade a que no hay que buscar simplemente que la gente tenga un mayor ingreso sino que viva mejor. A que alcance no sólo un mayor bienestar sino también un mejor bienser. Lo que se ha llamado su desarrollo integral.

La empresa puede llevar a los grupos marginados la manera de organizarse para optimizar sus recursos y cualidades, la capacitación para ser más productivos, la educación para su superación personal, la virtud del ahorro y el acceso al

crédito, tanto para subvenir a sus necesidades personales y familiares como a las posibilidades del autoempleo y la microempresa.

Otra contribución importante que puede hacer la empresa para mejorar la situación de los grupos marginados es la de orientar a las autoridades en la manera de hacerlo más eficazmente; y también en apoyar, sobre todo a través de su participación en organismos como cámaras o asociaciones, medidas tendientes a incorporar a esos grupos al progreso del país. Es indispensable que el gobierno destine mayores recursos a todo aquello que ayude a esos grupos a salir de su marginación: programas de desarrollo urbano bien elaborados, para evitar el surgimiento de los llamados cinturones de miseria alrededor de las ciudades grandes y medianas; intensificación y calidad de la educación básica; promoción del ahorro y crédito popular; fomento del autoempleo y la microempresa. En todo esto la colaboración de la empresa puede ser muy valiosa.

Las Razones para que las empresas apoyen a los grupos marginados del país:

- Una razón económica. Si logramos que dichos grupos se incorporen realmente a la producción y al consumo del país, se extenderá el mercado interno, requisito indispensable para nuestro crecimiento económico.
- Una razón social. Si logramos que por mayores oportunidades de progreso y superación los marginados no se desplacen hacia las ciudades para crear las barriadas proletarias o los cinturones de miseria o que emigren al extranjero, se conseguirá reducir los problemas de desintegración familiar, delincuencia, ambulante y otros.
- Una razón política. La existencia de un número creciente de grupos marginados constituye una amenaza para la paz social con consecuencia de presiones, violencia y radicalización en el campo político.
- Y finalmente una razón moral. Nuestra conciencia nos pide que por solidaridad humana no dejemos a esos compatriotas nuestros en su dolorosa situación de miseria y desamparo.

Atendiendo a los grupos marginados la empresa cumplirá de una manera noble y visionaria uno de los más importantes aspectos de su responsabilidad social.

En la actualidad existe en la población mexicana una angustia por el trabajo, ya sea por el problema de encontrarlo, o por el temor de perderlo⁷. En las empresas que crecen más no existe el sinónimo de mejor oferta de trabajo, ante las transformaciones cibernéticas y tecnológicas. Se ha dicho que mientras las grandes empresas generan desempleo, las pequeñas crean empleo. Pero tampoco hay que olvidar que el índice de subsistencia de las microempresas es muy reducido. Los negocios abren, cierran, se amplían y se contraen continuamente, existe una gran imprevisibilidad. Hay que recordar que las empresas grandes se hacen pequeñas, pero las empresas pequeñas se hacen más pequeñas hasta el punto de dejar de existir, cosa que no se menciona en las estadísticas. La ventaja

⁷ LLANO CIFUENTES, Carlos, La creación del empleo. Para desempleadores y desempleados. Editorial Panorama, 1ª Edición. México, 1996.

que obtienen las pequeñas empresas de las grandes es que estas últimas transfieren a las primeras prestaciones o determinados contratos.

El propio Fondo Monetario menciona la estimulación por parte del Estado de la búsqueda del empleo, los incentivos y las oportunidades para aumentar la capacitación, lo cual significa más recursos para incrementar la educación, formación y adiestramiento. Pero no se debe esperar que el Estado, el Gobierno, suministren a la población ganas de emprender, sentido de riesgo, imaginación y laboriosidad. El aporte creativo no mora en la organización, y menos en su tamaño, sino en el individuo, "El auge económico no surge de las empresas grandes o pequeñas, sino que "brota desde el fondo de la sociedad", esto es, del individuo". Afirma Llano Cifuentes, en su obra ya citada, de lo cual es muy cierto, el individuo como tal es capaz de ser tan creativo como para iniciar su propio negocio con cosas innovadoras o mejoradas de las ya existentes. La primera capacidad creadora del hombre es la de crearse su propio empleo. Esta propia generación del empleo es más llamativa y obvia en las empresas pequeñas, pero es más necesaria en las grandes, aplastadas por rutinas tremendas, colosales y sobrantes. La empresa debe dejar de ser una organización para convertirse en un organismo inteligente.

El problema bien definido, no es el de *crear empleos* sino el de suscitar capacidades a fin de que la persona sea apta para dar más de lo que recibe, producir más de lo que gasta, y ponerlo en condiciones de que se ejerzan esas capacidades. Algo que es muy difícil conseguir pero no imposible; existen muchas empresas que quieren obtener todos estos beneficios de las personas empleadas sin proporcionarles las herramientas para que desarrollen estas condiciones, no podemos obtener algo más en alguien si nosotros no ponemos atención a las necesidades de este.

La verdadera privatización de la economía consiste en que cada uno esté en condiciones de generar su propio valor agregado; en el convencimiento de que todos los recursos efectivos dependen del trabajo humano.

El autoempleo es en muchísimas personas el primer paso para estimular mayores proyectos de trabajo e inversión; exhorta a una productividad forzada; señala un camino realista de superaciones variadas y heterogéneas; exige y reconoce las capacidades individuales de iniciativa, esfuerzo y perseverancia; conlleva un denso contenido social porque cada uno ha de hacer, de la manera más personalizada, su propio aporte a la comunidad.

El desempleo no lo resolverán los empresarios sino los que no lo son. La condición imprescindible para crear riqueza no es contar con un capital sino, precisamente, contar con su carencia. En cualquier caso, se puede tener capital sin ser creativo, y se puede crear sin tener capital. Si la generación de empleo es un problema de auto creación de trabajo, el desempleo será un problema de mediocridad, inercia o como bien se conoce, pereza.

Mejorar la competitividad de las empresas, adquirir flexibilidad frente a un entorno agresivo, hacer más musculosa la organización, se han hecho sinónimos de reducir el número de trabajadores: se carga sobre ellos el peso de la crisis; sobre ellos, que muy seguramente son los factores más ajenos a la crisis que se trata de resolver; solo les queda la defensa de sindicatos fincados arcaicamente en la lucha de clases, en las reivindicaciones contra el capital y en la ignorancia de la economía.

2.2 Las Estadísticas Mexicanas

Las estadísticas indican el alto porcentaje de microempresas en fracaso, pero la pregunta sería ¿los emprendedores se han dedicado plenamente al negocio? ¿esto se puede considerar un fracaso? No es posible creer esto, pero tampoco hay que olvidar que los números mostrados en las estadísticas pueden dar una idea de la situación del país, factor que afecta indiscutiblemente el desarrollo de las microempresas.⁸

Como podemos observar en la siguiente tabla de desempleo abierto por grupos de edad, el mayor porcentaje se presenta entre las personas de 12 a 19 años y de 20 a 24 años, que por lo regular son estudiantes dedicados a su actividad y las empresas no los aceptan para realizar alguna función dentro de esta.

Tasa de Desempleo Abierto.

- Mide: La tasa como el porcentaje de la población económicamente activa, esto es, la población lista para trabajar pero que no está trabajando, en una muestra de ciudades de la República.

- Datos y Frecuencia: Porcentajes publicados mensualmente.

- Importancia: Indicador de la mano de obra disponible pero inutilizada (recursos desperdiciados). La estructura de desempleo ayuda a identificar las áreas económicas que están en problemas. El cambio mensual en desempleo es una buena guía para evaluar el desarrollo económico, así como la comparación con datos del año previo.

El empleo y el desempleo son altamente cíclicos. Cuando la demanda aumenta, las empresas primero tienden a recurrir al uso de "horas extra" con el fin de incrementar la producción y poder satisfacer el excedente en demanda. Una vez que la mayor demanda se percibe como fuerte y durable, aumenta la contratación y disminuye el desempleo. Por otro lado, cuando la demanda se debilita, el desempleo tiende a incrementarse.

TASA DE DESEMPLEO ABIERTO POR GRUPOS DE EDAD (45 áreas urbanas)					
Periodo	12-19 años	20-24 años	25-34 años	35-44 años	45 años y más
1999					
Enero	7.0	5.1	2.7	1.0	1.4
Febrero	7.1	6.0	3.2	1.9	1.1
Marzo	5.3	5.2	2.5	1.3	1.6
Abril	5.4	4.6	2.8	1.8	0.9
Mayo	5.7	3.8	2.5	1.6	0.9
Junio	5.1	4.5	2.3	1.5	1.7
Julio	5.7	3.9	2.1	1.1	0.8
Agosto	7.1	4.7	2.1	1.3	0.7
Septiembre	5.5	4.6	2.0	1.1	0.9

⁸HAROLD. L. Wright. *La Guía de los Pequeños Negocios*. Editorial McGraw-Hill. México 1993.

Octubre	5.9	3.9	2.4	1.5	1.2
Noviembre	4.5	4.1	2.0	1.1	0.9
Diciembre	4.5	3.8	2.0	0.8	1.0
2000 P/					
Enero	5.0	3.9	1.9	1.6	1.1
Febrero	5.2	5.3	2.0	1.3	1.1
Marzo	4.6	4.7	1.9	1.2	0.9
Abril	5.2	4.5	1.7	1.6	1.6
Mayo	6.3	3.6	1.7	1.0	1.2
Junio	6.1	3.7	1.9	1.1	0.9
Julio	4.9	3.6	2.0	0.7	1.1
Agosto	6.7	4.1	2.5	1.3	1.4
Septiembre	6.7	4.8	2.2	1.2	1.0
Octubre	4.1	3.8	1.8	1.1	1.0
Noviembre	4.3	3.9	1.6	0.9	0.8
Diciembre	5.4	3.2	1.8	0.8	1.0
2001					
Enero	4.3	4.5	2.3	1.4	1.0
Febrero	6.3	5.6	2.6	1.7	1.1
Marzo	4.6	5.0	2.0	1.4	1.3
Abril	5.6	3.7	2.3	1.2	1.2

NOTA: Son promedios ponderados con base en el año 1990, de la población de 12 años y más de cada área urbana considerada en la ENEU.

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

En la tabla siguiente se muestra la población desocupada por nivel de instrucción, y observamos que la mayor parte de la población desocupada está cubierta por los niveles de secundaria, medio superior y superior, cayendo en la misma situación anterior, son personas que tienen la posibilidad y necesidad de trabajar, pero que no lo están haciendo.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION DESOCUPADA ABIERTA POR NIVEL DE INSTRUCCION						
(45 áreas urbanas)						
Periodo	Total	Sin instrucción	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta y completa	Medio superior y superior
1999						
Enero	100.0	1.3	8.8	15.5	35.0	39.4
Febrero	100.0	1.0	5.3	14.1	41.4	38.2
Marzo	100.0	1.0	3.8	12.8	38.2	44.2
Abril	100.0	0.3	6.7	14.4	36.0	42.6
Mayo	100.0	0.8	6.6	10.9	40.1	41.6

Junio	100.0	2.7	6.0	15.7	32.3	43.3
Julio	100.0	1.4	5.1	13.3	41.5	38.7
Agosto	100.0	1.0	3.5	11.8	40.7	43.0
Septiembre	100.0	1.2	3.4	13.5	35.3	46.6
Octubre	100.0	1.0	4.5	12.2	33.8	48.5
Noviembre	100.0	0.3	3.8	12.9	39.1	43.9
Diciembre	100.0	2.7	3.2	13.3	39.6	41.2
2000 P/						
Enero	100.0	1.0	6.4	13.1	35.3	44.2
Febrero	100.0	1.2	3.0	16.5	36.0	43.3
Marzo	100.0	2.6	3.8	12.1	36.4	45.1
Abril	100.0	1.2	4.3	9.5	41.5	43.5
Mayo	100.0	1.1	5.0	12.4	43.4	38.1
Junio	100.0	0.5	3.4	16.4	37.6	42.1
Julio	100.0	1.2	6.6	14.2	32.2	45.8
Agosto	100.0	1.0	3.6	11.9	38.3	45.2
Septiembre	100.0	2.4	4.0	11.1	33.2	49.3
Octubre	100.0	2.0	6.1	15.0	35.2	41.7
Noviembre	100.0	2.7	3.9	9.8	36.6	47.0
Diciembre	100.0	2.2	4.9	15.0	36.3	41.6
2001						
Enero	100.0	1.8	5.9	13.8	32.9	45.6
Febrero	100.0	1.0	3.8	12.4	34.2	48.6
Marzo	100.0	0.8	3.7	17.1	35.1	43.3
Abril	100.0	1.3	4.3	17.4	32.0	45.0

P/ Cifras preliminares.
FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

La población económicamente inactiva es aquella que no aporta en el crecimiento económico del grupo familiar y al crecimiento económico del país.

POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA a/ (45 áreas urbanas)			
Periodo	Total	Inactivos disponibles	Inactivos no disponibles
1999			
Enero	100.0	0.8	99.2
Febrero	100.0	0.6	99.4
Marzo	100.0	0.7	99.3
Abril	100.0	0.6	99.4
Mayo	100.0	0.6	99.4
Junio	100.0	0.5	99.5
Julio	100.0	0.6	99.4
Agosto	100.0	0.5	99.5
Septiembre	100.0	0.5	99.5

Octubre	100.0	0.5	99.5
Noviembre	100.0	0.5	99.5
Diciembre	100.0	0.4	99.6
2000 P/			
Enero	100.0	0.6	99.4
Febrero	100.0	0.3	99.7
Marzo	100.0	0.3	99.7
Abril	100.0	0.4	99.6
Mayo	100.0	0.3	99.7
Junio	100.0	0.3	99.7
Julio	100.0	0.4	99.6
Agosto	100.0	0.3	99.7
Septiembre	100.0	0.3	99.7
Octubre	100.0	0.2	99.8
Noviembre	100.0	0.2	99.8
Diciembre	100.0	0.3	99.7
2001			
Enero	100.0	0.4	99.6
Febrero	100.0	0.2	99.8
Marzo	100.0	0.3	99.7
Abril	100.0	0.2	99.8

a/ Porcentaje con respecto a la población económicamente inactiva.
P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

En la siguiente tabla se muestran las condiciones de inactividad y se ve que la mayoría de la población económicamente inactiva tiene como actividad usual los quehaceres domésticos y los estudios. Como se ha de suponer, el grupo que se dedica a los quehaceres domésticos lo conforman las mujeres, ya que en la tabla de la Población Económicamente Activa se observa que el mayor porcentaje lo ocupa el grupo de Hombres (74.1%) y las Mujeres el 39.4%, de lo cual se concluye que la mayoría de la población económicamente inactiva son mujeres.

POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA POR CONDICION DE INACTIVIDAD					
(45 áreas urbanas)					
Periodo	Total	Estudiantes	Quehaceres Domésticos ^{a/}	Pensionados y Jubilados ^{a/}	Otros Inactivos ^{a/ b/}
1999					
Enero	100.0	37.1	50.4	5.1	7.4
Febrero	100.0	39.1	49.0	5.0	6.9
Marzo	100.0	39.2	49.0	5.4	6.4
Abril	100.0	38.1	49.8	5.3	6.8
Mayo	100.0	39.0	48.9	5.4	6.7

Capítulo II La Situación Actual de Nuestro País

Junio	100.0	39.2	48.7	5.5	6.6
Julio	100.0	37.4	50.1	5.2	7.3
Agosto	100.0	37.6	50.0	5.5	6.9
Septiembre	100.0	38.3	49.7	5.2	6.8
Octubre	100.0	38.1	49.7	5.2	7.0
Noviembre	100.0	38.5	48.8	5.6	7.1
Diciembre	100.0	38.2	49.3	5.6	6.9
2000 P/					
Enero	100.0	37.6	49.2	5.5	7.7
Febrero	100.0	37.7	49.3	5.9	7.1
Marzo	100.0	38.3	49.0	5.2	7.5
Abril	100.0	38.4	48.3	5.8	7.5
Mayo	100.0	38.0	48.7	5.7	7.6
Junio	100.0	38.3	49.3	5.5	6.9
Julio	100.0	36.8	50.4	5.5	7.3
Agosto	100.0	37.6	48.8	5.8	7.8
Septiembre	100.0	37.4	49.4	5.5	7.7
Octubre	100.0	38.8	48.5	5.9	6.8
Noviembre	100.0	38.6	48.3	5.6	7.5
Diciembre	100.0	38.4	48.8	6.1	6.7
2001					
Enero	100.0	37.9	49.2	5.9	7.0
Febrero	100.0	38.3	48.6	5.8	7.3
Marzo	100.0	38.5	48.8	5.7	7.0
Abril	100.0	37.9	48.9	6.0	7.2

a/ Porcentaje con respecto a la población económicamente inactiva.

b/ Incluye inactivos incapacitados.

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

En la siguiente tabla se muestra que la mayoría de la población desocupada cuenta con experiencia laboral (84.7%) mientras que la que no tiene experiencia sólo lo forma un 15.3%, en abril del 2001. pero este porcentaje va en aumento.

POBLACION DESOCUPADA ABIERTA		
(45 áreas urbanas)		
Periodo	Con experiencia laboral	Sin experiencia laboral
1999		
Enero	84.3	15.7
Febrero	88.4	11.6
Marzo	86.4	13.6
Abril	87.3	12.7
Mayo	83.6	16.4
Junio	85.9	14.1

Capítulo II La Situación Actual de Nuestro País

Julio	86.7	13.3
Agosto	83.0	17.0
Septiembre	85.2	14.8
Octubre	87.1	12.9
Noviembre	81.8	18.2
Diciembre	84.8	15.2
2000 P/		
Enero	86.6	13.4
Febrero	82.0	18.0
Marzo	86.4	13.6
Abril	86.7	13.3
Mayo	88.8	11.2
Junio	87.9	12.1
Julio	85.1	14.9
Agosto	83.5	16.5
Septiembre	83.1	16.9
Octubre	89.1	10.9
Noviembre	83.0	17.0
Diciembre	85.3	14.7
2001		
Enero	89.5	10.5
Febrero	85.3	14.7
Marzo	89.5	10.5
Abril	84.7	15.3
P/ Cifras preliminares.		
FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).		

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

Pero la población no está desempleada porque quiere, la situación impide encontrar un empleo digno que cubra las necesidades de cada individuo, por lo que la tabla muestra la duración del tiempo de desempleo, vemos que la mayor parte de la muestra está desempleada de una a cuatro semanas, período en el cual están en búsqueda de empleo. Pero hay que notar que este período va disminuyendo y aumentando el período de nueve semanas a más. Por lo que permite pensar que cada vez es más difícil encontrar empleo y no es suficiente una semana a cuatro para tenerlo.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN DESOCUPADA ABIERTA POR DURACION DEL DESEMPLEO (45 áreas urbanas)				
Periodo	Total	Semanas		
		Una a cuatro	Cinco a ocho	Nueve y más
1999				
Enero	100.0	69.0	14.3	16.7
Febrero	100.0	68.8	15.9	15.3

Marzo	100.0	57.6	26.1	16.3
Abril	100.0	59.0	16.7	24.3
Mayo	100.0	54.6	19.9	25.5
Junio	100.0	53.1	15.7	31.2
Julio	100.0	60.7	17.4	21.9
Agosto	100.0	63.0	18.3	18.7
Septiembre	100.0	56.0	21.4	22.6
Octubre	100.0	57.8	15.6	26.6
Noviembre	100.0	53.2	22.7	24.1
Diciembre	100.0	58.1	17.2	24.7
2000 P/				
Enero	100.0	65.2	16.0	18.8
Febrero	100.0	66.3	21.8	11.9
Marzo	100.0	58.2	23.4	18.4
Abril	100.0	50.6	19.1	30.3
Mayo	100.0	61.5	13.7	24.8
Junio	100.0	59.6	15.5	24.9
Julio	100.0	58.6	14.8	26.6
Agosto	100.0	62.3	16.8	20.9
Septiembre	100.0	61.1	17.5	21.4
Octubre	100.0	67.0	15.1	17.9
Noviembre	100.0	61.6	15.7	22.7
Diciembre	100.0	52.4	16.9	30.7
2001				
Enero	100.0	69.9	15.1	15.0
Febrero	100.0	71.0	12.3	16.7
Marzo	100.0	58.2	24.8	17.0
Abril	100.0	55.6	21.1	23.3
NOTA: Son promedios ponderados con base en el año 1990, de la población de 12 años y más de cada área urbana considerada en la ENEU. P/ Cifras preliminares. FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).				

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

En la tabla que sigue se advierte que los hijos son los que en mayor índice se encuentran desocupados, tal y como lo demuestran las tablas anteriores, coincidiendo en que los jóvenes que se dedican a estudiar teniendo edad de trabajar, únicamente se dedican al estudio.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION DESOCUPADA ABIERTA POR POSICION EN EL HOGAR (45 áreas urbanas)					
Periodo	Total	Jefe del hogar	Cónyuge	Hijos	Otros
1999					
Enero	100.0	20.9	6.1	59.5	13.5

Febrero	100.0	21.8	7.7	60.2	10.3
Marzo	100.0	26.2	9.3	55.3	9.2
Abril	100.0	22.4	10.7	58.0	8.9
Mayo	100.0	20.2	13.7	55.9	10.2
Junio	100.0	29.8	6.9	54.4	8.9
Julio	100.0	19.6	8.3	64.4	7.7
Agosto	100.0	16.9	7.9	65.8	9.4
Septiembre	100.0	20.8	6.3	61.9	11.0
Octubre	100.0	23.1	10.2	56.7	10.0
Noviembre	100.0	21.6	7.1	59.8	11.5
Diciembre	100.0	18.7	9.4	63.4	8.5
2000 P/					
Enero	100.0	24.3	10.6	53.6	11.5
Febrero	100.0	22.3	10.6	56.8	10.3
Marzo	100.0	20.9	11.0	54.4	13.7
Abril	100.0	24.4	9.7	56.4	9.5
Mayo	100.0	23.0	9.2	59.2	8.6
Junio	100.0	21.0	8.6	60.6	9.8
Julio	100.0	22.0	11.9	55.1	11.0
Agosto	100.0	20.3	13.5	57.3	8.9
Septiembre	100.0	19.1	9.2	61.4	10.3
Octubre	100.0	24.7	8.1	55.6	11.6
Noviembre	100.0	23.1	7.0	61.4	8.5
Diciembre	100.0	24.1	6.6	59.9	9.4
2001					
Enero	100.0	29.3	6.8	54.4	9.5
Febrero	100.0	25.7	7.6	55.6	11.1
Marzo	100.0	25.4	9.7	51.4	13.5
Abril	100.0	25.8	9.0	56.1	9.1

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

Ahora se muestra en la siguiente tabla la población ocupada por nivel de ingreso, aún cuando el índice que va de 1 a 2 y de 2 a 5 salarios mínimos es mayor a la de menos de 1 salario mínimo, este último no debería existir y el de 5 salarios mínimos y más debería ser más alto, pero sólo en condiciones ideales, puesto que la situación económica del país no se presta para que dichas condiciones se den. Y por lo que el porcentaje que indica que no percibe ingresos se refiere, tampoco debería existir, esto lleva a la siguiente pregunta ¿si no percibe ingresos, cómo se supone que sobreviven o qué reciben a cambio de su actividad?

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION OCUPADA CLASIFICADA POR NIVEL DE INGRESO (45 áreas urbanas)							
Periodo	Total	Nivel de ingreso (en salarios mínimos) a/				No recibe ingresos	No especificado
		Menos de 1	de 1 a 2	de 2 a 5	5 y más		
1999							
Enero	100.0	13.5	34.2	32.9	10.2	4.4	4.8
Febrero	100.0	11.8	35.3	32.9	9.9	4.7	5.4
Marzo	100.0	11.5	33.9	34.7	10.3	4.7	4.9
Abril	100.0	11.3	33.0	35.0	11.3	4.6	4.8
Mayo	100.0	10.8	32.4	36.5	11.2	4.4	4.7
Junio	100.0	10.4	32.2	36.8	11.0	4.5	5.1
Julio	100.0	10.5	31.6	37.0	12.1	4.2	4.6
Agosto	100.0	9.4	31.5	38.2	11.7	4.3	4.9
Septiembre	100.0	10.1	31.4	37.9	11.7	3.9	5.0
Octubre	100.0	9.3	30.0	38.6	13.1	4.1	4.9
Noviembre	100.0	9.3	29.8	39.6	12.9	4.3	4.1
Diciembre	100.0	9.3	29.3	39.8	12.6	4.1	4.9
2000 P/							
Enero	100.0	10.1	32.3	35.9	12.2	4.5	5.0
Febrero	100.0	8.7	31.6	38.2	13.4	4.2	3.9
Marzo	100.0	8.9	31.0	38.3	14.1	3.8	3.9
Abril	100.0	9.3	29.8	39.8	14.9	3.4	2.8
Mayo	100.0	8.6	28.7	41.3	14.5	3.7	3.2
Junio	100.0	8.4	29.5	40.2	14.5	3.9	3.5
Julio	100.0	7.8	28.0	41.8	15.3	3.8	3.3
Agosto	100.0	7.9	26.5	42.3	16.2	4.0	3.1
Septiembre	100.0	8.0	26.9	42.3	15.6	4.0	3.2
Octubre	100.0	7.5	26.5	43.3	15.6	3.7	3.4
Noviembre	100.0	6.6	25.2	43.7	16.8	3.9	3.8
Diciembre	100.0	7.2	26.1	42.5	16.8	3.8	3.6
2001							
Enero	100.0	8.5	28.9	40.5	14.5	3.8	3.8
Febrero	100.0	8.2	28.2	41.3	14.1	4.1	4.1
Marzo	100.0	8.4	27.1	42.3	14.4	4.0	3.8
Abril	100.0	7.7	27.7	42.8	14.8	3.7	3.3

a/ Se refiere a remuneraciones al trabajo.

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

Tasa de Desempleo Abierto Alternativa (TDAA): El concepto de población desocupada utilizado en esta definición no sólo considera a los

desocupados abiertos, sino también a la parte de la población económicamente inactiva que suspendió la búsqueda de empleo para refugiarse en actividades del hogar o estudio, pero que se encuentran disponibles para aceptar un puesto de trabajo, a este grupo se le conoce también como desocupados encubiertos. Se incluye, asimismo a las personas que comenzarán a trabajar en las cuatro semanas posteriores a la semana de referencia. Tasa de Presión General (TPRG): Registra el porcentaje que representa la población desocupada y los ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o tener un empleo adicional, respecto a la población económicamente activa. Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación (TOPD1): Es la proporción de la población económicamente activa que se encuentra desocupada o que está ocupada, pero trabajó menos de 15 horas en la semana de referencia. Tasa de Ocupación Parcial por Razones de Mercado y Desocupación (TOPRMD): Es el porcentaje que representa la población desocupada y la ocupada que labora menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, respecto a la población económicamente activa. Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO): Se refiere a la proporción de la población ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, que trabajan más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo, o que labora más de 48 horas semanales ganando menos de dos salarios mínimos.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

TASAS COMPLEMENTARIAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO (45 áreas urbanas)					
Periodo	Alternativa	Presión General	Ocupación Parcial y Desocupación	Ocupación Parcial p/ Razones de Mercado y Desocupación	Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación
1999					
Enero	4.1	4.7	6.5	4.0	14.6
Febrero	4.1	5.0	6.9	4.5	15.0
Marzo	3.7	4.6	6.4	3.9	15.1
Abril	3.7	4.6	6.6	4.1	12.9
Mayo	3.2	3.8	6.2	3.7	13.5
Junio	3.3	4.4	6.1	3.9	13.4
Julio	3.1	3.7	5.6	3.6	13.6
Agosto	3.3	3.8	5.4	3.8	12.4
Septiembre	3.0	3.6	5.8	3.5	12.1
Octubre	3.2	3.6	6.0	3.8	12.0
Noviembre	2.9	3.3	5.7	3.4	11.1
Diciembre	2.8	3.1	5.5	3.1	12.2
2000 P/					
Enero	3.2	3.7	5.7	3.5	11.5
Febrero	3.2	3.9	5.8	3.7	12.4
Marzo	2.8	3.8	5.5	3.4	11.9

Abril	3.3	4.1	6.4	3.7	10.8
Mayo	2.8	3.5	5.5	3.3	11.1
Junio	2.7	3.5	5.5	3.2	11.5
Julio	2.9	3.4	5.2	3.1	10.5
Agosto	3.4	4.6	5.9	3.9	10.7
Septiembre	3.2	4.1	6.1	3.6	10.6
Octubre	2.6	3.3	5.4	3.2	10.3
Noviembre	2.3	3.2	5.2	2.9	9.1
Diciembre	2.4	3.0	5.2	2.9	9.5
2001					
Enero	3.1	3.8	5.5	3.5	9.9
Febrero	3.5	4.5	6.2	4.1	10.9
Marzo	3.0	4.1	5.8	3.6	11.2
Abril	2.8	3.9	6.0	3.2	8.6

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

En la siguiente tabla se muestra el personal que ocupa la microempresa y se observa que el índice señalado es considerablemente alto.

OCUPADOS QUE TRABAJAN EN ESTABLECIMIENTOS DE 1 A 5 PERSONAS	
(45 áreas urbanas)	
Periodo	Porcentaje con respecto a la población ocupada (incluye asalariados y no asalariados)
1999	
Enero	41.5
Febrero	42.2
Marzo	42.8
Abril	43.5
Mayo	42.3
Junio	42.3
Julio	42.4
Agosto	41.4
Septiembre	41.9
Octubre	41.9
Noviembre	41.4
Diciembre	42.0
2000 P/	
Enero	41.4
Febrero	40.6
Marzo	41.1
Abril	40.6
Mayo	40.0
Junio	41.1

Julio	41.0
Agosto	42.0
Septiembre	42.2
Octubre	40.9
Noviembre	40.0
Diciembre	41.6
2001	
Enero	41.0
Febrero	41.0
Marzo	41.6
Abril	40.9

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: □ NEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

A continuación se muestra el salario mínimo general promedio en nuestro país. Lo cual nos pone a pensar en aquellas personas que sólo reciben menos de un salario mínimo y en aquellas que no perciben nada. ¿Realmente será suficiente un salario mínimo para poder comer, vestir, transportarse y mantener a la familia, subsistir?

SALARIO MINIMO GENERAL PROMEDIO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS a/		
Periodo	Pesos diarios	Variación respecto al periodo anterior %
1993		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	13.06	8.1
1994		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	13.97	7.0
1995		
Del 1o. de enero al 31 de marzo	14.95	7.0
Del 1o. de abril al 3 de diciembre	16.74	12.0
Del 4 al 31 de diciembre	18.43	10.1
1996		
Del 1o. de enero al 31 de marzo	18.43	0.0
Del 1o. de abril al 2 de diciembre	20.66	12.1
Del 3 al 31 de diciembre	24.30	17.6
1997		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	24.30	0.0
1998		
Del 1o. de enero al 2 de diciembre	27.99	15.1
Del 3 al 31 de diciembre	31.91	14.0
1999		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	31.91	0.0
2000		

Del 1o. de enero al 31 de diciembre	35.12	10.0
2001		
Del 1o. de enero a la fecha	37.57	6.99
a/ Ponderado con la población asalariada.		
FUENTE: INEGI, con base en cifras de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.		

Fecha de actualización: 22 de febrero del 2001

En la tabla que sigue es necesario pensar que el porcentaje es alto, el hecho de trabajar más de 48 horas y percibir menos de un salario mínimo es alarmante, lo que permite considerar que existen empresarios que explotan a la gente más necesitada.

OCUPADOS QUE GANAN MENOS DE UN SALARIO MÍNIMO Y QUE TRABAJAN MAS DE 48 HORAS (45 áreas urbanas)	
Periodo	Porcentaje con respecto a la población que gana menos de un salario mínimo
1999	
Enero	16.1
Febrero	12.7
Marzo	14.9
Abril	13.8
Mayo	12.3
Junio	12.8
Julio	15.8
Agosto	13.6
Septiembre	12.5
Octubre	11.6
Noviembre	12.6
Diciembre	12.6
2000 P/	
Enero	12.2
Febrero	11.9
Marzo	13.8
Abril	10.7
Mayo	12.2
Junio	12.6
Julio	12.9
Agosto	12.0
Septiembre	14.8
Octubre	14.0
Noviembre	12.8
Diciembre	10.7
2001	

Enero	12.6
Febrero	13.3
Marzo	12.7
Abril	10.9

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

La siguiente tabla también es un indicativo de las carencias de la población y otra de las respuestas a la pregunta de ¿por qué tanta pobreza en nuestro país?

OCUPADOS Y ASALARIADOS SIN PRESTACIONES (45 áreas urbanas)		
Periodo	Ocupados	Asalariados
1999		
Enero	46.7	23.9
Febrero	47.1	23.4
Marzo	47.8	24.4
Abril	47.8	23.6
Mayo	47.5	22.8
Junio	48.0	24.5
Julio	47.7	23.8
Agosto	47.2	23.3
Septiembre	47.5	23.4
Octubre	47.7	24.3
Noviembre	47.4	23.3
Diciembre	47.1	22.7
2000		
Enero	45.8	21.9
Febrero	45.7	22.3
Marzo	46.4	22.9
Abril	45.5	23.1
Mayo	45.5	22.7
Junio	47.1	24.1
Julio	46.2	23.1
Agosto	45.6	22.2
Septiembre	47.2	23.5
Octubre	46.1	23.2
Noviembre	45.8	22.3
Diciembre	46.9	23.3
2001		
Enero	45.2	22.6
Febrero	46.5	22.7
Marzo	46.9	22.9

AbriI	46.3	23.6
P/ Cifras preliminares.		
FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).		

Fecha de actualización: 21 de mayo del 2001

Hay que considerar que esta información no es cien por ciento confiable, tiene variaciones respecto a la realidad, además de que se omiten algunas otras cifras; pero nos da la idea de la situación económica y laboral de nuestro país y su población.

2.3 Perfil económico de las pequeñas empresas, función en la economía global

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial clasifica las empresas de acuerdo a su volumen de ventas y número de empleados, con lo cual se basan los programas de apoyo a las demás entidades gubernamentales⁹. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público no define explícitamente tamaños de empresas, pero sí lo hace implícitamente al reglamentar a las empresas con ventas definidas para presentar estados contables dictaminados, con lo cual obliga a hacerlo a muchas pequeñas empresas y éstas llegan a efectuar un gasto relativamente considerable. De acuerdo con una investigación realizada por el Centro de Investigaciones para el Desarrollo, A. C., en la lista de las 500 empresas más importantes que publica anualmente la revista Expansión, siete serían microempresas, 55 pequeñas y 7 medianas, esto significa que poco más de la cuarta parte del total serían micro, pequeñas y medianas empresas.

Las estadísticas son muy variables y los datos proporcionados en ocasiones se contradicen o es información irreal, por lo que conviene hacer algunas comparaciones con otros países para apreciar la importancia de las PyME en la economía, como lo muestra la siguiente tabla.

País	Empleos remunerados (% del total del país)	Exportaciones directas (% del total del país)
España	68%	40%
Italia	60%	30%
E.U.A.	40%	20%
México	69%	3%

Fuente: Datos de Nafin, complementados para el caso de las exportaciones de las PyME mexicanas, con información de diversas cámaras industriales. No se incluyen maquiladoras

⁹ EROLES G. Antonio, *La Pequeña Empresa Exportadora. Guía práctica para iniciar operaciones de Comercio Exterior*, Editorial Panorama. 1ª Edición. México 1995.

Estas cifras nos indican que la mayoría de las PyME mexicanas están dedicadas al comercio. Se estima que en Japón, seis de cada diez PyME forman parte de una cadena productiva piramidal, mientras que en México, y de acuerdo a los datos de Nafin, el 72% de las PyME tiene como cliente al consumidor final. Este concepto de las PyME como proveedoras, subcontratistas y aliadas sinérgicas de la gran empresa, casi totalmente ausente en México, es la columna vertebral de todos los países desarrollados.

La aplicación o la ausencia de políticas y acciones gubernamentales, tanto internas como externas, bien o mal fundamentadas, populistas u objetivas, tienen un efecto estimulante o desalentador sobre el desarrollo y progreso empresarial.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), fue el primer tratado comercial multilateral en el cual participó México, esta asociación incluye todos los países latinoamericanos de Sudamérica, pues las naciones centroamericanas y del Caribe formaron sus propios grupos de integración (MCC y CARICOM respectivamente). La cual es reformada en 1980 para dar paso a la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).

La ALALC creó tres mecanismos para estimular el comercio zonal: Preferencia arancelaria regional (PAR), Acuerdos de Alcance Regional (PAR) y Acuerdos de alcance parcial (AAP). De estas tres categorías, la única que funcionó a medias fue AAP.

Se crearon tres mecanismos para exportar: uno fue el otorgamiento del CEDI (Certificado de devolución de impuestos), en el que no solamente se devolvían los impuestos de los productos importados incorporados a las exportaciones, sino también un porcentaje adicional variable dependiente del grado de integración nacional. Al promulgarse la reglamentación de los consorcios de exportación para promover la asociación de las empresas en sus esfuerzos de exportadores, se creó el EXTRACEDI, otro porcentaje, fijo, otorgado al consorcio para que las empresas integrantes del mismo utilizaran el fondo en labores de promoción, almacenaje en el extranjero o pago de gastos de representación.

El tercer elemento fue la fundación del IMCE (Instituto Mexicano de Comercio Exterior), responsable de coordinar la labor de todos los agregados comerciales de México en el extranjero y proporcionar una vinculación muy importante entre estos mismo agregados, los organismos empresariales promotores del comercio exterior y las propias empresas. El IMCE se dedicaba a las actividades de coordinación y promoción, tales como investigación de mercados, misiones comerciales a y desde México, asistencia a ferias y exposiciones, grupos de negociaciones arancelarias, etc.

Con el surgimiento de la riqueza petrolera como principal fuente de exportación, se cancelaron los CEDIS y los EXTRACEDIS, ya que constituían un incentivo desleal en el comercio internacional. El IMCE desapareció durante una de las tantas crisis demandantes de reducciones de gasto público, reducciones que siempre se aplicaban y aplican a los gastos de inversión en el futuro (educación, estímulos a la planta productiva, servicios de salud, ciencia y tecnología, promoción de exportaciones) para preservar la paz de la burocracia, cuyas labores son en muchos casos improductivas.

La industrialización inicia en México a la mitad de la década de los cincuenta, etapa inicial que se prolonga a principios de los setenta, denominada

era del desarrollo estabilizador. Los gobiernos de esta época optan por un modelo de sustitución de importaciones, protegiendo con barreras arancelarias y no arancelarias prácticamente impenetrables, a todo aquel industrial lo suficientemente emprendedor para aventurarse a fabricar algo que hasta entonces había sido importado.

Durante esta etapa, los resultados fueron notables; el PIB crece con una media de 6.5% anual, la inflación promedio se sitúa en un 3.5% anual y la oferta de empleos se equilibra precariamente con la demanda.

El gran problema fue y sigue siendo la mala distribución de la riqueza y la creciente pauperización del campo. El desarrollo estabilizador creó grandes monopolios y oligopolios sin competencia interna ni externa. La política de sustitución de importaciones no estaba equivocada, pues una de las fuentes principales de prosperidad de un país es su industria. Lo que fue erróneo fue su aplicación, pues alentó la formación de monopolios privados y gubernamentales que no se preocuparon por ser eficientes y cuando llegó el momento de la apertura, no estaban preparados para afrontar la competencia.

La segunda etapa inicia a finales de los setenta, no modificó la política de importaciones y se centró en la riqueza petrolera, acentuándose notablemente la estatización de la economía, pues el gobierno llegó a tener una participación superior al 50% del PIB. Este modelo fracasó, dejando una larga cantidad de inflaciones, devaluaciones frecuentes y un gran deterioro de la generación de empleos y del nivel bienestar.

La tercera etapa se inicia con la apertura violenta e indiscriminada de las fronteras comerciales. En 1985, en preparación para la adhesión al GATT (siglas en inglés del Acuerdo General de Aranceles y Tarifas) México elimina el requisito de licencia previa para un gran número de productos. El GATT también se compromete a una reducción de aranceles, pero México fue más allá de las obligaciones contraídas y de un solo golpe, en un año, redujo sus tarifas.

¿Apertura comercial? ¿Incorporación a las corrientes modernas de globalización? Esta apertura coincide con la estrategia oficial de pactos intersectoriales adoptada para reducir la rapidísima y persistente inflación, lo cual se logró durante varios años. Como la economía está dominada por monopolios y oligopolios que privan la competencia interna, para contener la elevación de los precios se optó por abrirle las puertas a la competencia externa. Lo que no se hizo gradual y selectivamente a lo largo de 15 años, se realizó en dos. Por su puesto, los monopolios y oligopolios (telefonía, banca, transporte, electricidad, petróleo y petroquímicos, industria automotriz, etc.) no fueron tocados. La apertura de modernizar la ley de trabajo, el servicio aduanal, la tramitología burocrática, no se dio; ni mucho menos en un ajuste de niveles de tarifas, impuestos directos e indirectos, servicios sociales, etc. La consecuencia: las grandes empresas, poderosas y protegidas, sobrevivieron e incluso progresaron. Las PyME, abandonadas a su suerte, entraron a bancarrotas o se convirtieron en comercializadoras de productos importados.

La cuarta etapa se inicia con la firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio (TTLIC) entre Canadá, E. U. y México, desde 1994. Se sostenía que las exportaciones serían fuertemente impulsadas con esta nueva apertura. Bajo el sistema generalizado de preferencias otorgado a México como nación favorecida, muchas exportaciones mexicanas hacia E. U. A. no pagaban arancel alguno y el

total del comercio mexicano causaba un arancel ponderado de 4.5%. Por tanto el TLC no podía ser tan espectacular por lo menos para nuestro país. Uno de los principales objetivos era la generación de un gran flujo de inversiones del exterior, pues simultáneamente con el tratado se modificó la ley de inversiones extranjeras, eliminando la mayor parte de las restricciones. Se buscaba promover nuevas inversiones no solo de E. U. A. y Canadá, sino también de Japón y Europa, suponiendo la motivación de establecerse en México para invertir.

Las PyME pagaron un precio elevado con los efectos de estas políticas. Quizás la ventaja que obtuvieron fue no haber negociado créditos en dólares como lo hicieron muchas empresas grandes, simplemente por no tener acceso a ese tipo de financiamiento. La empresa grande tiene mayor poder para negociar préstamos locales en condiciones mucho más favorables que las PyME, saturando los presupuestos crediticios de la banca. Las PyME rentables se vuelven deseables para las empresas extranjeras y terminan por ceder. Estas continúan operando en muchos casos sin tener la oportunidad de exportar hacia el país propietario o terminan por desaparecer o convertirse en comercializadoras.

La globalización ha sido propiciada en buena parte por empresas transnacionales de las naciones desarrolladas, pero estas naciones practican la globalización desde hace muchos años. Los países más avanzados buscan la globalización de sus productos, pero no sus mercados. Se debe entender la globalización desde un punto de vista del usuario que del fabricante. El comensal de un restaurante en México desea recibir el mismo servicio que obtuvo en otro país. Este es el concepto de globalización y no necesariamente poder vender cualquier producto en cualquier parte del mundo. La formación de bloques económicos, formales o virtuales, es una tendencia contraria a la globalización.

Los empresarios mexicanos no pueden, no quieren o no saben exportar. Una de las posibles razones está relacionada con las teorías del desarrollo humano. De acuerdo a esto, los pueblos más desarrollados surgen en condiciones climáticas que propician el progreso a través del indispensable esfuerzo constante para sobrevivir, mientras los pueblos con climas cálidos y alimentos al alcance de la mano con poco o ningún esfuerzo, tienden a un conformismo que conducen al subdesarrollo.

Actualmente una mediana o pequeña empresa sólo puede pensar en exportar si tiene:

- Una dirección innovadora, eficiente, audaz y bien formada
- Un producto o servicio competitivo, de muy buena calidad y con un alto potencial de aceptación de mercados foráneos
- Una posición financiera sana
- Éxito comprobado de sus productos o servicios en el mercado nacional o una fuerte vinculación con un mercado extranjero relacionado estrechamente con lo que se ha decidido exportar
- Una decisión firme para asumir el esfuerzo sostenido y las adaptaciones que exige la presencia en los mercados internacionales
- Disposición para hacer los cambios convenientes en la presentación, funcionamiento y características del producto o servicio, para adaptarlo a las necesidades de los mercados de exportación

- Evaluación previa y permanente de los productos o servicios de la competencia: sus componentes, cumplimiento de normas, calidad, embalaje, presentación, servicios suplementarios, estructura de precios, condiciones de venta, derechos jurídicos, información y especificaciones en sus envases.
- Por último, se deberá luchar contra la imagen que poseen los países de América Latina en el exterior: atraso, indolencia, subdesarrollo, corrupción y deficiencia¹⁰

Sólo demostrando lo contrario permanentemente podrá lograrse el progreso, y en la actualidad muchos negocios ya lo están realizando.

México ha firmado varios tratados de libre comercio con distintos países, lo cual ha significado nuevos y grandes retos para las empresas mexicanas.

Actualmente el rol de las PyME en el comercio exterior de México es el de ser un proveedor de bienes e insumos intermedios, es decir, generador de materias primas para empresas más grandes, y no es el principal protagonista, tal y como sucede con las maquiladoras, donde se pensaría que las empresas de medianas a pequeñas son las que proveen de materias primas¹¹.

El burocratismo y las trabas son aspectos negativos. Para un empresario en México, exportar significa costos en tiempo y dinero por tener que realizar un sinnúmero de trámites, que en otros países no existen; entonces el precio de comerciar con otros países es mucho mayor para el empresario mexicano. En otros países no significa que no exista este tipo de trámites, simplemente son más reducidos.

Para progresar bajo el marco de los tratados de libre comercio hay varias cosas que las PyME pueden y deben hacer, una de ellas es unirse. En general la industria exportadora requiere volúmenes muy altos de bienes e insumos intermedios que una sola empresa no puede abastecer, por lo tanto, lo primero es unirse, para que se genere un espíritu de asociación y cooperación entre las pequeñas empresas; lo segundo es homogeneizar su producto, es decir, estandarización; y en tercer lugar están los apoyos del Estado.

Al Estado le corresponde consultar a los empresarios, pues el gobierno no puede ir a firmar un acuerdo con otros países sin saber lo que sus propios integrantes desean o tienen para ofrecer. Se les debe preguntar cuáles son las condiciones del sector, cómo los beneficia, qué es lo que se puede hacer para incursionar a los mercados, qué productos pueden entrar o no y las condiciones de admisión. También el Estado debe otorgar facilidades crediticias, capacitación para hacer mejores negociaciones, esto a través de organismos como NAFIN y SECOFI. Así se les enseñará a ser más competitivos, pues para poder serlo fuera es necesario serlo en el mercado nacional.

Lo que realmente se necesita es involucrar a los empresarios, los gobiernos regionales y federales, implicar los aspectos culturales a nivel nacional con planes

¹⁰ OIT, *Pequeña industria, un negocio familiar*, Editorial IMMPE, 1ª Edición. México, 1991.

¹¹ Fuente: "Tratado de libre comercio, ¿Está lista la PyME?" de la revista Personal Computing, Sábado 01 de Julio del 2000, Autor: Alejandro Gassamans Reyes, condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

de acción específicos y la visión del país para los próximos años en todos los aspectos.

2.4 Las mujeres y la microempresa

Los estudios relativos al género femenino y la formulación de programas y proyectos de desarrollo dirigidos al mismo cobran notable impulso. Además, el papel y aportes cada vez más significativos de las mujeres en los procesos de producción y reproducción social, cultural, económica, justifican una atención especial a la problemática de la misma.

Por otra parte, en los últimos años los micro y pequeños emprendimientos productivos, a pesar de ser un sector productivo postergado, juegan un papel fundamental en las relaciones de producción ya que contribuyen a disminuir el desempleo estructural.

Cada vez es más importante el papel que juegan las mujeres en la vida económica del país. Este papel se ha desarrollado por diversas razones, algunas de las cuales se mencionan a continuación¹²:

- La vida moderna está causando que las mujeres tengan que valerse por sí mismas. Divorcios, madres solteras por su propia voluntad y un sentimiento de independencia han hecho que se eduquen muchas y otras decidan abrir negocios.
- Igualmente, por la crisis, la familia nuclear ha tenido que depender de dos sueldos o entradas de dinero adicionales para mantener el ritmo de vida acostumbrado.
- Un fenómeno interesante, cuando los esposos, funcionarios o ejecutivos importantes, ansiosos de independencia pero temerosos de la inestabilidad y pérdida de prebendas y el sueldo, incitan a su esposa a que ella se independice, dándole el capital inicial, ayudándola en los tiempos libres y con el deseo a través del tiempo, de que ese negocio crecerá lo suficiente para que él deje su trabajo y tome las riendas.

La disminución del empleo y la desocupación, la informalización y precarización laboral, la reducción de los ingresos reales, además del deseo de superar la mediocridad y el sometimiento, como hemos observado, son factores a tener en cuenta al observar a mujeres desarrollar labores que anteriormente no realizaban, tomando cada vez más importancia en la economía familiar y nacional¹³.

La función económica de la mujer, en virtud de un sistema de representaciones sociales construidos en torno al género, guarda una relación muy estrecha con la evolución del ciclo de vida (estado civil, presencia de un

¹² GRABINSKY, Salo, La empresa familiar, Editorial Del Verbo Empezar, Editorial y Centro de Emprendedores, 2ª Edición. México, 1992.

¹³ Fuente: "Microempresas y Mujeres: Una aproximación al perfil de las microempresas de la ciudad de La Rioja y al nivel de participación de la mujer en el sector." Becaria: Lic. Ma. Isabel Manassero, Directora: Lic. Susana Noemí Ríos, Universidad Nacional de La Rioja, Departamento de Ciencias Sociales.

compañero, nacimiento y edad de los hijos, divisiones generacionales, etc.), con el ejercicio de las actividades domésticas y de reproducción del grupo familiar.

Esto explica, por un lado, que las prácticas laborales de la mujer fuera de la casa sean percibidas como un recurso alternativo, complementario, subordinado, que se moviliza por "necesidad", por "obligación", ante la escasez de ingresos y para ayudar al mantenimiento de la familia. Por otro lado, que el trabajo extradoméstico de la mujer tenga una alta elasticidad y discontinuidad. Por el contrario, la mayoría de los varones construye su perfil laboral independientemente de las transiciones en el ciclo de vida familiar, con relación a sus atributos individuales y en función del principio trabajo - ocio.

Sin embargo, el crecimiento de las tasas de participación femenina entre los 25 y 60 años, el aumento de las tasas de actividad de las cónyuges, etc., mostrarían una mayor permanencia de la mujer en el mercado de trabajo y, por lo mismo, una tendencia a la homogeneización de los comportamientos de la actividad laboral masculina y femenina. Además de factores económicos, como la necesidad de compensar los ingresos familiares, no son ajenos a este fenómeno otros factores como: reducción de natalidad en las parejas jóvenes, centralidad del papel asumido por la familia empresa, el aumento de la escolaridad femenina y las modificaciones en las pautas culturales que llevan a una redefinición del papel familiar y social de la mujer.

El nivel de educación y capacitación es otro aspecto, que muestran diversas investigaciones, que condiciona la participación femenina en el mercado laboral. La educación, es uno de los factores con efectos impulsores más importantes, capaz de compensar el peso y la influencia de los deberes y obligaciones familiares.

A pesar de la devaluación de los títulos en el mercado, la condición de tener más educación genera mejores perspectivas laborales, al proveer a su poseedor de un recurso que da más competitividad y mejores oportunidades (estabilidad, remuneración, etc.), como así también niveles de gratificación y realización personal en el trabajo; todo lo cual eleva los costos de permanencia en el hogar. Sin embargo, la educación no asegura a las mujeres llegar a ocupar la misma posición que los hombres con niveles educativos semejantes. Diversas investigaciones ponen a la luz muestras discriminatorias hacia la fuerza de trabajo femenina aún con los mismos niveles educativos.

La pertenencia a diferentes estratos socio-económicos-culturales, es otra de las variables, que condiciona las modalidades de participación de las mujeres en el sistema productivo. Influencia ésta que se hace perceptible en variaciones en las tasas de actividad y en la inserción en diferentes categorías ocupacionales.

Cuando el ingreso del grupo familiar es bajo, o no existe, las tasas de actividad son altas y no muestran diferencias por tramos de edad. A medida que aumenta el nivel de ingreso se observa que las tasas de participación son mayores en las jóvenes, al tener mayor nivel educativo, y menores en las mujeres adultas.

Diversas investigaciones señalan también la incidencia de la clase social en la participación de las mujeres en diferentes categorías ocupacionales. Así por ejemplo, tenemos que las mujeres de sectores de bajos ingresos, menos educadas, se han insertado en servicios personales, como operarias en la manufactura (alimentación, textil), y en sectores menos estructurados del comercio minorista.

Mujeres con niveles educativos intermedios, de sectores de ingresos medios y bajos, muestran mayor concentración en el comercio y la industria.

El nivel de actividad como microempresarios por grupos de edad muestra en los últimos años, no sólo para las mujeres sino también para los varones, una tendencia a la creación de microempresas por la población mayor de 50 años, en edad de jubilarse o jubilada.

Las razones a partir de las cuales se podría interpretar esta tendencia a crear microempresas por población masculina y femenina mayor de 50 años, tienen que ver por un lado con la necesidad de contribuir con otro ingreso al depreciado presupuesto familiar. Hemos observado, al respecto, la ejecución de ocupaciones paralelas en la mayoría de las microempresas, por parte del microempresario o de familiares que se incorporan de manera permanente a la unidad productiva.

Otra posible interpretación, muy relacionada con la anterior, es la generación de fuentes de trabajo para sus hijos. La literatura especializada sobre desempleo, marca el impacto diferencial que la desocupación tiene según la edad, al ser más altas las tasas en los jóvenes.

Tradicionalmente la esfera de lo doméstico y lo reproductivo es considerado el dominio natural y exclusivo de la mujer, mientras que la ubicación social del hombre es concebida en el ámbito de lo extradoméstico y lo productivo, actualmente es posible visualizar un espacio más amplio para el hombre y la mujer y referirse al trabajo de uno y otro sexo en la órbita doméstica y extradoméstica en términos de una igualdad de derechos, deberes y capacidades.

En primer lugar, la aguda crisis económica, el proceso de movilidad descendente, el alto desempleo o subempleo masculino y la brusca caída de los salarios, condicionan una imagen positiva acerca de la expansión de la fuerza de trabajo femenina. En este plano, actúan también variables vinculadas con la mayor escolarización y capacitación.

En segundo lugar, la presencia de un principio en el que entran en juego valores referidos a la unidad de la familia, la colaboración y solidaridad entre sus integrantes, especialmente ante los aprietos económicos de la unidad doméstica, orienta una visión favorable sobre la participación femenina en el mercado laboral y de la masculina en el hogar.

Lo doméstico y lo extradoméstico pierden respectivamente el carácter de dominios exclusivos de la mujer y el hombre, pero mantienen los atributos de espacios naturales y propios de cada sexo.

En efecto, tienen vigencia concepciones derivadas del modelo tradicional donde se define básicamente la femineidad por la maternidad real o potencial, propiciando, en función de la misma, su encajamiento en el sistema productivo con un carácter diferencial (mujeres jóvenes, solteras, sin hijos), en actividades productivas desarrolladas en el mismo domicilio y manteniendo la responsabilidad por las tareas relativas a la reproducción cotidiana de los miembros del hogar.

Coeexiste también un sistema de representaciones acerca de la división de funciones en el mercado de trabajo. Se ve que determinadas categorías ocupacionales son más apropiadas para el hombre o la mujer, por que requieren una disposición femenina o masculina. Se representan como "cosas de mujeres" las actividades administrativas, peluquería, enfermería, servicios personales,

hilandería, tejidos etc., es decir, grupos ocupacionales con un contenido de tareas que son claramente una extensión de los roles domésticos femeninos. Se definen como trabajos masculinos el rubro construcción, metalúrgico, mecánica, carpintería, comercialización en empresas, etc. De hecho, esta clasificación se traspasa al ámbito doméstico, donde existen tareas, como "arreglar lo que se rompe", que son percibidas como específicamente masculinas.

Ahora bien, la presencia de un discurso donde conviven valores y creencias tradicionales, con ideas que asignan un nuevo lugar social y familiar al hombre y especialmente a la mujer, creemos que se podría explicar a partir de la lógica de constitución del hábito.

A la esencia femenina se le atribuyen características como paciencia, disciplina, docilidad, sumisión, obediencia, voluntad, responsabilidad, prolijidad, aplicación, accesibilidad, debilidad y delicadeza. Estas relaciones actúan, de la misma manera, en la constitución de la figura varonil, donde la fuerza y la rudeza son vistos como atributos típicamente masculinos. Agregan una naturaleza "machista", donde la rebeldía, las posturas inaccesibles o duras, la menor responsabilidad y disposición para aceptar órdenes son algunos de los parámetros de su constitución.

Lo que se entiende por varón y mujer no sólo es percibido como lo natural, normal o evidente, sino también como universal. Se da por sobrentendido, que cada una de las mujeres y varones en particular, poseen los caracteres y comportamientos socialmente atribuidos al género femenino y masculino.

C A P I T U L O III

Empiece por hacer lo necesario, luego lo que es posible, y de pronto se encontrará haciendo lo imposible.

San Francisco de Asís

El genio de un buen directivo estriba en saber dejar tras de sí una situación que el sentido común, sin la gracia del genio, pueda manejar con éxito.

W. Lippmann

Capítulo III Creación de una pequeña empresa

3.1 Por qué la creación de una empresa

El fin de la empresa es la creación de valor agregado o generación de riqueza. La empresa consiste precisamente en hacer rendir a las personas, en primer lugar, y en hacer rendir su capital en segundo. Para ello se debe adquirir e invertir el dinero, y conseguir y colocar a los hombres en condiciones tales que uno y otros rindan más de lo que cuestan.¹

Antes de cimentar la idea de la creación de una empresa, que inicialmente se denominará empresa familiar ya que empezará su planeación junto con la familia para tener su apoyo, es indudable que se alterará el medio habitual, la familia deberá comprender y estar de acuerdo que los cambios serán necesarios buscando la prosperidad en bien de todos; se debe considerar qué ventajas proporciona el ser empleado asalariado, ya que para desarrollar la idea de la empresa se requiere tiempo completo.

Y lo primero que hay que preguntar es ¿qué beneficios existen? Para operar una empresa se requiere invertir tiempo, dinero y esfuerzo; se hacen muchos sacrificios tales como un trabajo y un sueldo fijos, días de descanso obligatorios, un plan de seguros de la empresa, y la facultad de abandonar el trabajo al final del día.

Pero se analizará cada una de las ventajas de ser un empleado asalariado a continuación².

- *No se arriesgan recursos personales.* Pocos son los empleados que arriesgan recursos personales en el empleo donde laboran. Por lo que un empresario invierte en su negocio teniendo la oportunidad de obtener una utilidad como respuesta de su inversión.
- *Menos horas de trabajo.* No se tienen la responsabilidad de llegar más temprano y salir más tarde que el resto del personal. Y no existe la responsabilidad de planear y asegurarse de que estos planes sean ejecutados.
- *Seguridad relativa.* El estar empleado implica cierta seguridad. Y si se trabaja en una empresa grande, por lo regular se tienen planes de retiro y de salud que esta ofrece a sus empleados.
- *Oportunidad de adquirir experiencia empresarial.* Se obtiene la necesaria experiencia para en un futuro establecer una empresa propia. Muchos empresarios adquirieron sus conocimientos y experiencia trabajando en empresas mayores, y ya que han creado su empresa aplican los métodos y procesos aprendidos.

Existen por consiguiente desventajas de ser un empleado asalariado³.

¹ LLANO CIFUENTES, Carlos. La creación del empleo. Para desempleados y desempleados. Editorial Panorama, 1ª Edición, México, 1996.

² RODRIGUEZ, Leonardo. Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa. Editorial Iberoamérica, 1ª Edición, México 1990.

³ SERVITJE, Lorenzo. La Sociedad Contemporánea y el Empresario, Editorial Limusa, 1ª Edición, México 1981.

- *Ganancias limitadas.* El salario tope es muy limitado en la mayoría de los puestos. Los ingresos del hombre de empresa solamente están limitados por la capacidad de ésta y el esfuerzo que decida desarrollar en su empresa. Y existe frustración al no ver aumentados sus ingresos con relación a su productividad.
- *Subordinación.* La falta de iniciativa individual y el constante freno a que las decisiones están sometidas, son razones de crear una empresa propia. Las promociones son muy lentas. Y las decisiones de la autoridad parecen injustas e insoportables.
- *Monotonía.* El trabajo a realizar es en serie, monótono, rutinario, exigente.
- *Indiferencia.* No existe por lo regular calor humano en las relaciones dentro de la fábrica.
- *Injusticia.* Existen muchas empresas en las que la diferencia de sueldos en un mismo taller o departamento son de llamar la atención.
- *Otras más.* Tales como empresas en las que sus labores minan la salud del trabajador, no existe la seguridad en la empresa, se ignoran las condiciones de vida críticas de empleados, etc.

A continuación se indicarán las ventajas que se obtienen al ser emprendedor de una empresa.

- *Independencia.* No se obedecen órdenes superiores ni se depende de otros en el trabajo diario, siendo esta una de las razones o beneficios más marcados para iniciar una empresa propia.
- *Control.* Se tiene la autoridad para tomar decisiones.
- *Libertad creadora.* Las ideas y talento se pueden expresar con libertad sin someterse a restricciones impuestas por políticas fijas.
- *Deseo de poder.* Aun cuando esto no es muy sano, es una de las razones que propicia la creación de empresas. Así como también se tiene el poder de dirigir todas las actividades dentro de la empresa.
- *El ganar dinero.* Esto es tener la esperanza de poder ganar dinero y obtener cierta seguridad financiera. Una vez que la empresa comienza a producir utilidades en una forma consistente, esto se traduce en seguridad financiera para el dueño y la familia. Mientras más éxito tenga la empresa, se obtiene más dinero, todo dependiendo del desempeño del empresario.
- *Seguridad en el trabajo.* El dueño no puede ser despedido o destituido.
- *Satisfacción.* De saber que se ha tenido éxito a través del esfuerzo propio.

Claro que existen las desventajas de tener una empresa, como son los riesgos de inversión, ya que si fracasa se puede perder todo el capital invertido arriesgando los bienes personales. Las jornadas largas, hay que prepararse para trabajar hasta más de 12 horas al día. Existen fluctuaciones en los ingresos, pues están sujetos a los altibajos de la empresa. La responsabilidad que se asume es enorme, el tomar decisiones implica sufrir las consecuencias de estas, arriesgándose a que algo salga mal. La presión de satisfacer a clientes, pagar la nómina y satisfacer las demandas de los acreedores siempre estarán a la orden del día. Y los infinitos reglamentos que hay que cumplir en todos los ámbitos⁴.

⁴ KISHIEL, Gregory F., KISHIEL, Patricia Ganter, Cómo iniciar un nuevo negocio, Creación, Marcha y Permanencia, Editorial Limusa, 1ª Edición, México, 1990.

Pero el emprendedor sopesará las ventajas y desventajas para definir qué le conviene más, detenerse o seguir hasta el final.

Existen muchas características personales analizadas en ciertos estudios realizados por expertos, con las que se identifican las y los empresarios y que son comunes; los individuos que poseen estas características tienen más posibilidades de tener éxito como propietarios de empresas que los que no las tienen, las cuales se definen a continuación³:

- **Motivación.** Se tienen el empuje mental y físico para tener éxito.
- **Confiianza.** Es la fe en las capacidades de cada quién y sus oportunidades de éxito.
- **Comunicación.** Habilidad para expresarse y comprender a otros para poder compartir ideas.
- **Habilidad para tomar decisiones.** Talento con el cual se analizan las situaciones complejas y obtener soluciones que llevan al acierto.
- **Actitud individualista.** Las y los empresarios no aceptan el liderazgo y supervisión de otra persona. No les es posible trabajar y desenvolverse dentro de un patrón de conducta establecido por un superior. Pero también se debe tener la capacidad para interactuar con otras personas para que exista la cooperación, confianza y lealtad.
- **Visión panorámica de los objetivos.** Existe plena satisfacción en el planear, organizar y dirigir una empresa; el concebir nuevas ideas, desarrollarlas y llevarlas a cabo dentro del tiempo y con los recursos previamente asignados caracterizan a las y los empresarios que saben dónde se encuentran y en qué dirección debe moverse la empresa.
- **Agresividad y tenacidad en la continuación y obtención de objetivos.** Debido a la gran cantidad de problemas que enfrenta el dueño de una empresa, los beneficios tardan en venir. Son muy difíciles de alcanzar y siempre requiere grandes sacrificios. Aquí es cuando se requiere la tenacidad, persistencia u obstinación en alcanzar los objetivos establecidos. La agresividad en la conducción de empresas implica la disposición de aceptar ciertos riesgos y aprovechar oportunidades que se presentan. Características que son aplicables en el mercado externo y en la conducción de los asuntos internos como finanzas, personal, toma de decisiones entre otros.
- **Obtención de resultados en forma rápida y concreta.** Se aspira recobrar la inversión de capital en un tiempo relativamente corto. Esto a la larga puede ser perjudicial para la supervivencia de la firma, pues se llega a sacrificar posibilidades y oportunidades futuras o ganancias a largo plazo, por utilidades altas presentes.
- **El empresario asume por lo general riesgos moderados.** El empresario no corre riesgos altos, generalmente escoge riesgos razonables y moderados, que implica establecer objetivos realistas y alcanzables; considerando siempre las consecuencias de dicha decisión.
- **Las tendencias empresariales afloran a muy temprana edad.** Las características empresariales aparecen a muy temprana edad en el individuo que llega a ser empresario. Estas se pueden observar en el terreno deportivo, donde la agresividad, tenacidad y ánimo de victoria son desplegados, así como

³ RODRÍGUEZ, Leonardo, Ídem.

en el hogar, la escuela, donde la organización, inteligencia, rebeldía y el deseo de sobresalir identifican a aquellos jóvenes que en el futuro llegan a ser empresarios.

- **Habilidad técnica.** Permite desarrollar los bienes y servicios con mayor seguridad.
- **Cuidan celosamente su tiempo.** Desgraciadamente cuando se dirige una empresa se necesita tiempo para hacer todas las actividades requeridas, es común considerar actividades vitales que llevan todo el tiempo sin ser esto cierto, hay que discernir cuál es realmente las actividades vitales y el tiempo requerido estrictamente para poder cubrir el mayor número de necesidades. Esto significa definir prioridades.

Es sugerencia por muchos autores realizar un auto análisis profundo que permita reconocer y evaluar la actitud socio - psicológica que se posee con relación a la vida. Los biólogos han observado que existen entre la población de las especies animales tres diferentes tipos de estos dentro de una misma especie. Estos son los Alfa, caracterizados por su agresividad y comportamiento dominante, obteniendo mejor comida y mayor territorio; después siguen los Beta, ellos también tienen ánimo de competencia e intento de dominar, pero no cuentan con agresividad para llegar a ser un Alfa; posteriormente se encuentran los Omegas, que carecen de voluntad, deseo de competencia y aceptan lo que la vida les depare.

Así como se clasifican las especies animales, los humanos también tienen una clasificación similar. Otras características de los Alfa son agresividad, vitalidad, coraje, energía, confianza en sí mismo y ambición. Características necesarias para una persona emprendedora de una empresa. Aquella persona que aspire a establecer una empresa, debe analizarse a sí misma y evaluar concienzudamente su personalidad.

No cabe duda que la principal pregunta es ¿Qué tipo de negocio se piensa establecer? Pero existen otro tipo de preguntas importantes. A continuación se mencionan tres pasos⁶, los cuales implican una serie de preguntas que respondiendo acertada y concienzudamente se podrá comprender si se está en condiciones de emprender una empresa con todo lo que esto implica.

El primer paso es la autoevaluación, que se ha mencionado anteriormente, de esta manera se comprobará si la idea del negocio propio prosperará; se debe saber cuál es el estilo de empresa que es adecuado para el emprendedor, por ejemplo, si no se soporta el trato con las personas de todo tipo de carácter y educación, no convendría un negocio con el que se tendría un amplio contacto con el público. El propósito de esta evaluación es qué tipo de negocio es más gratificante, dado que el desarrollo de este puede requerir tiempo completo e involucrarse intensamente.

- **¿Por qué desea iniciar su propio negocio?** Si el motivo es porque ya no se soporta al jefe, ni un día más en el trabajo actual o se considera que es demasiado tiempo el que se pierde en el transporte diario hasta el lugar de trabajo. No es suficiente para empezar un negocio.

⁶ OTT, *Pequeña industria; un negocio familiar*, Editorial IMMPE, 1ª Edición, México, 1991.

Como principio general: no iniciar un negocio como escape a una situación desagradable. Si se considera una forma de utilizar todo el potencial tenido, hay que llevar a cabo la idea.

- *¿Se sabe cometer errores?* Se debe estar seguro de poder asimilar el fracaso de una decisión equivocada. Si se logra aprender de los errores y experiencias, éstos se convertirán en acontecimientos valiosos y positivos.
- *¿Qué hacer cuando nadie observa?* Se habla de la autodisciplina, si no se realiza el trabajo, uno mismo va a ser el perjudicado. Se requiere poseer una alta motivación y un agrado al trabajo que se eligió para imponer los tiempos.
- *¿Se encuentra gusto en correr riesgos?* Las decisiones tomadas con prisa y sin analizarse pueden provocar desastres, así que hay que determinar qué riesgos son ventajosos y cuáles no.
- *¿Se es soñador?* Los sueños son el primer paso a la planeación, siempre y cuando se determine con antelación lo que es necesario para obtener los resultados deseados y la ejecución de lo planeado a través del trabajo. Es importante ser creativo y adaptarse rápidamente a los imprevistos.
- *¿Se es versátil?* Se requerirá dominar todos los aspectos del negocio, se debe estar dispuesto a llevar a cabo las diferentes responsabilidades y tareas que implica desarrollarlo.
- *¿Se es persistente?* Muchos no fracasan, sino que renuncian o abandonan el trabajo, si se persiste ante los obstáculos y problemas, hay más probabilidad de continuar.
- *¿Está preparada la familia?* Es preciso platicar en grupo y con cada uno de los integrantes de la familia, solicitando dudas y sugerencias que puedan facilitar el desarrollo del negocio, y apoyo para recibir juntos las consecuencias del mismo.

El segundo paso es evaluar el mercado y la vida misma del emprendedor.

Cuando la autoevaluación haya sido completada con la evaluación de la familia y se tenga idea del negocio interesado, es preciso evaluar el mercado. Es por eso que se sugieren las siguientes preguntas, comprendiendo que no son las únicas, si es posible agregar más específicas sobre el producto o servicio que se ofrecerá al público.

- *¿En qué tipo de comunidad se encuentra el hogar?* Esto es para determinar la posibilidad de tener acceso a un mercado grande o pequeño, ya que el mercado dependerá del tamaño del lugar en donde se vive y de esto dependerá a su vez del desarrollo del negocio.
- *¿Cómo está compuesta la población?* Se deberá considerar la edad predominante de la población en donde se va a abrir el negocio, además de las posibilidades económicas y las ocupaciones predominantes en la población para que la idea que se tiene en mente encaje con las necesidades de esta.
- *¿Cómo surgió la idea?* No hay que esperar que los demás indiquen las ideas ni cómo llevarlas a cabo. Se debe buscar información si la idea satisface las necesidades propias y las del mercado. Puede ayudar el observar el comportamiento de otros negocios similares a la idea que se tiene o que produzca el mismo producto o servicio, siempre y cuando se mejore la idea con innovaciones si es preciso. Esto permite también detectar necesidades que no han sido satisfechas por los productos o servicios de la zona.

- *¿Se adecua a la persona del emprendedor el negocio ideado?* Se sugiere hacer una lista de lo que se gusta realizar, antecedentes laborales y educativos, o del trabajo voluntario que se ha realizado con eficiencia y agrado. Calificando con diferentes parámetros estas actividades, como el grado de satisfacción que causaría desarrollarla; el apoyo o reacción que tendría de la familia; la posibilidad de desarrollarla con los recursos que se cuentan; el tiempo que se llevarán los preparativos u otras relevantes para el emprendedor.

No alejarse de los principios básicos de la administración es el tercer paso. La empresa, una vez ya definida, deberá mantenerse dentro de los lineamientos que una buena administración requiere.

- *¿De cuánto tiempo se dispone para la empresa?* Es preciso determinar basados en hechos reales, las horas que se le va a dedicar al negocio, por lo que sería conveniente realizar una tabla con las actividades a realizar y agrupar las externas al negocio y se deban seguir realizando (asuntos familiares, por ejemplo), así se evitarán imposibles.
- *¿Cuál es la estructura legal más conveniente?* Se debe considerar según lo más conveniente, una sociedad o individual, aunque esta última permite gozar de los beneficios para sí mismo y la familia, se puede ser único jefe, aunque se deberá asumir todo el riesgo.
- *¿De dónde provendrá la inversión?* Los gastos iniciales pueden surgir de los propios recursos, de un préstamo o de inversionistas externos. Lo mejor es empezar en pequeño, utilizando los propios ahorros, para evitar presiones de obtener fondos para pagar la deuda.
- *¿Se cuenta con la suficiente información?* Disponer de tiempo para investigar acerca de la información que permite saber sobre el negocio que se desea llevar a cabo, el mercado al que va dirigido, los suministros y los apoyos que se pueden recibir es de gran ayuda para facilitar las cosas.
- *¿Se han verificado las disposiciones de la zona?* Se debe investigar si el área en que se ubique el negocio, taller o atender a clientes, se pueden desarrollar tales actividades. Hay que asegurarse de que los reglamentos no limiten al negocio, pero tampoco hay que ser irresponsable de estos.
- *¿Se registró la denominación del negocio?* Antes de realizar publicidad, se debe registrar el nombre elegido de la empresa, para evitar piraterías o uso indebido de esta publicidad.
- *¿Se estructuró un plan de trabajo?* Un plan adecuado permitirá saber lo que se debe realizar en forma inmediata y lo que se puede posponer, el cual deberá contener lo que se va a vender, la estructura legal del negocio, el mercado potencial y su ubicación, las necesidades iniciales, la promoción para darse a conocer y los costos al comenzar las actividades.
- *¿Se dio de alta el negocio?* Se puede utilizar el Registro Federal de Causantes de uno en los formatos, recibos y facturas, si no es así, se debe registrar el negocio como tal.
- *¿Se obtuvieron los permisos necesarios?* Se necesita asegurar en cubrir todos los requisitos, para evitar malos momentos al concurrir los inspectores del giro de la empresa, para que no haya inconvenientes en aprobar el inicio de las actividades. Se debe investigar las condiciones exigidas (de seguridad, iluminación, limpieza, etc.)

- *¿Se definió la imagen de la empresa?* Hay que dedicar tiempo para decidir el papel, color, formato y diseño de la papelería, tarjetas de presentación y publicidad para promover el negocio. No hay necesidad de lujos excesivos, que sea algo adecuado al producto y mercado al que se dirige.
- *¿Se cuenta con apoyo suficiente?* Es preciso prever que llegará el momento de delegar algunas tareas, por lo que se requerirá el apoyo de un abogado, un contador y empleados. Se debe confiar en uno mismo, pero también hay que aprender a confiar en los demás. Será necesario obtener información de varios bancos a fin de seleccionar el que proporcione mejores servicios y créditos, o menos exigencias en aperturas o saldos y buscar que los clientes paguen con tarjetas de crédito de la institución a la que se afilie el negocio para reducir descuentos.
- *¿Se cuenta con un sistema de registro adecuado?* Abrir tarjetas de registro de ingresos y gastos mensuales, guardar separadamente las facturas y recibos de cada mes, archivar por fecha los estados de cuenta que envía el banco, así como los comprobantes de depósitos y cheques cancelados; abrir un archivo para la correspondencia recibida y las cartas de promociones enviadas, guardar en una carpeta separada la información de cada proveedor o cliente de importancia; verificar en oficinas correspondientes al giro de la empresa si se requiere algún requisito especial (registro de visitantes, servicios de mantenimiento, etc.), permitirá llevar un orden que evitará muchos errores.
- *¿Cuáles son las exigencias impositivas para la empresa?* Se debe investigar qué gastos se pueden deducir, tanto los del desarrollo específico del negocio como los del lugar en el que se encuentra.
- *¿Se cuenta con lo esencial para iniciar el negocio?* Hay que elaborar una lista de todo lo que se requiere para dar inicio a las actividades. Antes de realizar algún gasto, verificar si no se cuenta con ello, y comprar sólo lo imprescindible. En cuanto a la línea telefónica, buscar la manera de obtener llamadas para recibir pedidos, si no se tiene, actualmente la telefonía celular es una gran ayuda, pero se debe buscar la economía.

Estas son una serie de tantas más preguntas que se deben hacer antes de comenzar un negocio, lo cual permitirá que se eviten errores con consecuencias catastróficas. La seguridad de lo que se va a realizar dará más confianza y se logrará éxito en la empresa. Pero en la siguiente sección se mencionarán los cuatro pasos que se consideran para iniciar la pequeña empresa desde la planeación hasta el mantenerse en el mercado a través del control.

3.2 Planeación⁷

El mejor camino para reforzar las posibilidades de éxito es planear y observar a través del proceso mismo de la planeación.⁸

⁷ ANZOLA ROJAS, Sérvulo, Administración de Pequeñas Empresas, Editorial McGraw-Hill. México.

⁸ BANGS, David H., Guía Para la Planeación de Su Negocio, Editorial Promexa-Patria. México 1989.

La planeación es muy importante en el inicio de una empresa, pues contesta a las preguntas ¿qué hacer? refiriéndose al giro de la empresa, ¿cómo hacerlo?, ¿dónde hacerlo?, ¿quién lo va a hacer?, ¿cuándo hacerlo?, ¿cuánto cuesta hacerlo?, ¿para qué hacerlo? Además de considerar cuatro áreas básicas: producción, mercados, finanzas y personal.

De esta manera la planeación en cada una de estas áreas básicas implica lo siguiente:

- **Planeación de producción**
 ¿Qué es lo que se va a producir?
 ¿Cuánto se va a producir?
 El tiempo de duración del proceso de producción, entre otras actividades.
- **Planeación de mercados**
 ¿Cómo se va a hacer llegar los productos a los clientes?
 ¿A qué precio se van a vender?
 ¿Qué se va a hacer para que el cliente se interese por el producto y lo compre?
 ¿Se considera las personas a las que se va a vender?
- **Planeación de finanzas**
 Se considera el registro de gastos, para saber cuánto dinero hay en caja. Se debe conocer qué se va hacer con el dinero: ¿Cuándo se necesita ese dinero?
 ¿En qué se utilizará ese dinero?
- **Planeación de personal**
 Se determina la cantidad de empleados que necesita la empresa, así como el pago de sueldos y salarios de quienes laboran en la misma; además de conocer las actividades a realizar de cada una de las personas a laborar y que tengan el conocimiento de estas labores.

Existen factores que se deben considerar para realizar la planeación en la pequeña empresa.

Medio ambiente externo. Este afecta directamente a la empresa en forma positiva o negativa, siendo los siguientes elementos los que lo conforman:

a) Económicos

- *Participación en el mercado.* Se refiere al número de personas que adquieren los bienes o servicios ofrecidos por una empresa.
- *Localización de materia prima y mano de obra.* Se va a buscar el lugar en donde se va a comprar lo necesario para la fabricación o venta del producto. Siendo importante la ubicación de la empresa para las distancias existentes entre el pequeño empresario, la materia prima y los trabajadores.
- *Recursos financieros.* Es la cantidad de dinero con que cuenta el emprendedor para invertir en la empresa, o del cual dispondrá cuando ya se encuentre establecido y funcionando.
- *Inflación.* Esta no puede ser controlada por ninguna persona, y afecta mucho a las pequeñas empresas. Se observa en el aumento de costos de productos, medios de transporte, etc.
- *Gasto público.* En algunas ocasiones el gobierno llega a necesitar ciertos productos y los compra, buscando comodidad en precio y calidad, por lo que es posible venderles los productos si el microempresario se dedica a la fabricación de estos.

- *Índice del costo de vida.* También es necesario considerar cuánto cuesta el vivir tanto al microempresario, como los empleados y los clientes, pero esto dependerá de la inflación.
- *Ingreso personal.* Es la cantidad de dinero que recibe cada empleado por realizar su trabajo, en función a la actividad realizada.
- *Precio de materia prima.* Es recomendable considerar varios proveedores, en caso de que llegue a fallar alguno de ellos, y principalmente se pueda comparar precios y calidad.

b) Sociales

- *Tasa de crecimiento de la población.* El crecimiento de la población crece año con año, y esto influye también sobre la empresa al momento de un posible crecimiento. Así como las edades y tipos de producto de acuerdo a sus preferencias.
- *Oferta y demanda de recursos humanos.* La oferta de recursos humanos es la cantidad de personas que están dispuestas a trabajar en una actividad. Mientras que la demanda es el número de personas que son necesarias al microempresario para que su empresa funcione.
- *Movimientos estacionales del mercado.* El microempresario debe considerar que las ventas de un producto o servicio tienen su temporada buena y mala, por lo que siempre hay que buscar que estos se vendan, aún cuando no sea temporada de venta por medio de promociones y publicidad.
- *Imagen que proyecta la empresa.* Todas las opiniones y comentarios que todos los empresarios escuchan relacionados a su empresa es la conocida imagen. Si estos son buenos significa que la empresa va por buen camino, si son malos se tiene que buscar solución para que dichos comentarios cambien.
- *Tipo de inversionistas.* Las empresas pequeñas que requieren dinero pueden recurrir a los siguientes apoyos:
 - Ahorros personales o de parientes y / o amigos cercanos
 - Préstamos
 - Fondos y fideicomisos
- *Gustos y preferencias del consumidor.* Para abrir una empresa o lanzar un nuevo producto al mercado requiere que se haga un estudio de este, el estudio de mercado permitirá conocer lo que quiere y necesita la gente y dónde lo va a comprar. Esta investigación puede realizarse cuestionando a los posibles clientes con relación al producto y a sus preferencias; así podrá el microempresario concluir el producto y sus características requeridas.

c) Políticos

- *Políticas de gobierno.* El gobierno puede afectar a una empresa en forma positiva cuando ofrece préstamos a través de sus fondos y diversos fideicomisos; y en forma negativa al imponer las leyes, regulaciones, impuestos, etc., lo que limita a las empresas en su desarrollo.
- *Leyes y regulaciones.* Se debe tener conocimiento de las leyes que rigen para abrir y operar una microempresa, para evitar problemas con el gobierno, así como conocer las leyes que protegen al consumidor.

d) Tecnológicos

- *Facilidad de transporte externo.* Esto es la manera de cómo transportar los productos al cliente, adecuado al tipo de producto ofrecido.
- *Sustitución de proveedores.* Conviene tener varios proveedores de los cuales uno pueda elegir precio y calidad, también ayuda a evitar retrasos o falta de materia prima si se tiene un único proveedor.

Las leyes y regulaciones deben estar también en la planeación, pues sin ellas la empresa no podrá operar, estas se explicarán en el capítulo siguiente con más detalle.

Es necesario considerar cuántos más se dedican al mismo giro que se quiere dedicar la microempresa a emprender y que tienen los posibles clientes para esta, también la ubicación de los competidores y cuánto afecta sus precios.

También es preciso conocer bien a las personas que proporcionarán los insumos, materia prima y su localización.

Al igual que todos los aspectos anteriores, el ambiente interno de la microempresa es importante y deben considerarse factores tales como la comunicación y el ambiente de trabajo; el número de empleados que dependen en forma directa del empresario; la relación que existe entre el empresario y los proveedores y consumidores; la localización de la empresa; la delegación de autoridad al personal que labora para esta, etc.

Otro detalle que no hay que pasar por alto son los conflictos internos, para procurar el efectivo desarrollo de la empresa, por lo que se tendrán que eliminar las causas que los provocan. Algunos de ellos son los siguientes:

- *Conflictos entre el personal.* Esto afecta en gran manera ya que las personas que son difíciles de tratar dificultan la realización de las actividades que se realizan en la microempresa, por lo que se sugiere que exista mucha comunicación entre el dueño de la empresa y sus empleados.
- *Diferencias entre las personas.* Así como las personas son diferentes; sus opiniones, ideas, creaciones, etc. también lo son, por lo que es preciso crear un método o un sistema para llegar a acuerdos y evitar conflictos.
- *Falta de buena comunicación.* Es difícil evitar que algún malentendido surja entre el personal que labora en una empresa, por lo que es necesario procurar la buena comunicación en la microempresa.
- *Conflictos familiares.* Cuando el empresario implica a los hijos, por ejemplo, en la empresa, estos tendrán ideas nuevas o diferentes a lo implementado en el negocio, pero va contra las ideas tradicionalistas o ya definidas; esto puede provocar conflictos.

Proceso de planeación. El proceso de planeación requiere cierto seguimiento de pasos que permitirán el logro de esta.

- Establecer metas. Cuando se necesita o desea algo es cuando inicia la planeación
- Definir la situación actual. Se consideran qué tan cerca o lejos están las metas, si se cuentan con los recursos para lograrlos. Después de este análisis se pueden trazar los planes para el progreso futuro.
- Identificar las opciones de ayuda y los obstáculos que afectan las metas establecidas; detectar los factores internos y externos que pueden ayudar o

crearles problemas. Es indispensable anticipar las situaciones, los problemas y las oportunidades que se pueden presentar en el futuro.

- Desarrollar un plan o los medios de acción para alcanzar las metas. Donde se comprende el desarrollo de diversas opciones para alcanzar las metas deseadas, evaluarlas y escoger la más apropiada.
- Establecer el plan como una serie de actividades secuenciales, indicando lo siguiente:
 - Tiempo de inicio y duración
 - Responsable y equipo de trabajo
 - Recursos necesarios
- Indicar el sistema que evaluará y controlará el logro de los objetivos y resultados concretos planeados.

Las metas son los objetivos cuantificables que todo pequeño empresario desea lograr. Estas se conforman por los objetivos los cuales representan los resultados que la empresa desea lograr y los planes (que son algo concreto).

Los planes son de varios tipos:

- Planeación física – equipo, maquinaria, edificios, etc.
- Planeación de ciudades – áreas geográficas para definir la ubicación de la empresa
- Planeación funcional – áreas específicas de la empresa, recursos humanos, finanzas, mercadotecnia, etc.
- Planeación general – el total de actividades de una pequeña empresa
- Planeación correctiva – para acciones de corrección y ajuste
- Planeación de acuerdo al tiempo – corto, mediano y largo plazo

A continuación se identificará la clasificación de los planes de uso general:

1. **Objetivos**

Son los resultados que la empresa quiere lograr. Basándose en estos el microempresario realiza la planeación de sus actividades. Pueden ser evaluados según el orden de importancia que se le da en cada empresa.

2. **Propósito**

Se refiere a lo que se dedicará la empresa, comercialización, transformación o servicio.

3. **Misión**

Es la responsabilidad de cumplir con el propósito establecido.

4. **Estándar**

Es una unidad de medida establecida como criterio o nivel de referencia. Sirve como factor de medición, norma de ejecución, uniformidad y ayuda en el logro de propósitos. Es considerable en este punto la estandarización, la cual representa el establecimiento y uso de tipos, medidas, patrones o tamaños definidos, basados en reglas o normas.

5. **Políticas**

Las políticas son guías amplias, verbales o escritas, las cuales permiten el uso de iniciativa y juicio en la interpretación de una norma en particular. Definen el área de trabajo pero no la decisión en sí, únicamente el delineamiento. Generalmente es establecida por el dueño de cada empresa; se dan de manera interna, externa originada y jerárquica. Las internas son como la hora de llegada,

uniformes, equipos de seguridad; las externas son los criterios de descuento, fiar al cliente, etc.

6. Estrategia

Son las acciones o interpretación de los planes de la empresa considerando la competencia. Con ellas se permite obtener mayor mercado, equipo nuevo, nuevo producto, etc.

7. Presupuesto

Documento que indica la cantidad requerida para llevar a cabo alguna actividad. Se usa para tener el control sobre las actividades de la pequeña empresa. Existen dos tipos, los financieros, como el flujo de caja (entradas y salidas de dinero), y los que se refieren a las operaciones normales de la empresa (ventas, compras, gastos, etc.)

8. Pronóstico

Son predicciones para actuar en el futuro, y para cada plan existe un pronóstico.

9. Reglas

Son las normas que indican lo que se debe y no se debe hacer. Son inflexibles.

10. Procedimiento

Es una secuencia de actividades perfectamente relacionadas desde un punto de vista cronológico, tomando en cuenta el tiempo, esfuerzo y costo, esto es, determina cómo se van a realizar las actividades de la empresa.

11. Métodos

Es la forma de ejecutar el trabajo y determina la forma de realizarlo. Simplifica el trabajo y siempre permite encontrar una forma mejor de hacerlo.

12. Programa

Es un plan de actividades ordenadas por un determinado periodo de tiempo.

13. Proyectos

Son programas más concretos y precisos. Generalmente se llevan a cabo cuando se realiza una remodelación o ampliación de la empresa.

14. Sistema

Un sistema está formado por varios programas.

En la planeación es muy importante la toma de decisiones, ya que de esto dependerá el futuro desarrollo de la empresa o definitivamente la quiebra. La toma de decisiones es la selección de la mejor opción, tomando en cuenta dos o más posibilidades. Y estas se toman de diferente manera:

- *Decisiones programadas.* Son las medidas rutinarias o repetitivas, en donde la empresa puede realizar tareas específicas y tomarlas.
- *Decisiones no programadas.* No se toman muy frecuentemente y son únicas. Se toman mediante un proceso para resolver problemas, demostrando el microempresario su capacidad administrativa al tomar este tipo de decisiones.
- *No cuantitativas.* Hacen hincapié en valores sociales, de naturaleza altamente personal. Como lo son los hechos, intuición, experiencia, opiniones consideradas.

- **Cuantitativas.** Es la mejor forma de alcanzar un objetivo, útiles para las decisiones relacionadas con los medios que se deben emplear para alcanzar el objetivo, mediante estadísticas y matemáticas.

Los pasos básicos para el proceso de toma de decisiones son los siguientes:

- **Diagnosticar y definir el problema.** Se debe encontrar el origen del problema, evaluar cuáles partes del problema pueden resolverse y cuáles necesitan de una evaluación para buscar las opciones de solución.
- **Obtener y analizar los hechos más relevantes.** Ya definido el problema, se debe saber qué hacer, determinando qué hechos se necesitarán para la decisión correcta y obtener toda la información necesaria posible.
- **Desarrollo de opciones.** Para tomar decisiones se debe tener varias opciones de solución.
- **Evaluar opciones.** Ya teniendo opciones desarrolladas, hay que evaluarlas para ver su efectividad, observando realismo en ellas y la manera en cómo solucionará el problema.
- **Selección de la mejor opción.** Se basa en la cantidad de información disponible, si esta no es la adecuada, será necesario volver a empezar.
- **Analizar las posibles consecuencias de la decisión.** Se debe anticipar lo que sucederá cuando se lleve a la práctica tal decisión.
- **Poner en práctica la decisión.** Al tomar la decisión, la acción no se realizará automáticamente, se requerirá:
 - a) Establecer un calendario para la acción, para medir el progreso específicamente.
 - b) Establecer un procedimiento de control regular y periódico para verificar el progreso.
 - c) Establecer un sistema para prever posibles problemas que surjan durante la acción.

Las herramientas y técnicas que se utilizan en la planeación van desde las más simples hasta las más complejas y estas son: teoría de la probabilidad, árbol de decisión, Gráfica de Gant, PERT, Diagramas de proceso, Diagramas de flujo, Diagramas de Instalación, etc. con las cuales se pueden tomar decisiones concretas, permitiendo tener más probabilidad de éxito.

3.3 Organización⁹

Organizar una pequeña empresa es coordinar todas las actividades que se realizan en esta para alcanzar los objetivos propuestos en la planeación.

Toda organización requiere de varios pasos:

Detalle del trabajo

Las empresas son creadas para determinados fines, como las pequeñas empresas para producir y/o vender bienes y servicios. El microempresario debe poner especial atención en las actividades de su empresa. Si es una empresa de

⁹ ANZOLA ROJAS, Servulo, Ídem.

servicio, necesitará personal capacitado; si es una empresa de comercio, necesitará productos que se puedan vender y buenos vendedores; si es una empresa de producción necesitará maquinaria y trabajadores adecuados para elaborar el producto.

Las actividades se repartirán en puestos y estos puestos los ocuparán determinadas personas, para realizar el trabajo efectivamente. Para crear estos puestos, el microempresario debe pensar en todo lo relacionado con él:

- ¿Qué se haría en ese puesto? (¿qué trabajos se harían?)
- ¿Cómo se haría ese trabajo? (paso a paso)
- ¿Con qué se haría ese trabajo? (maquinaria, equipo, accesorios, materiales, etc.)
- ¿Dónde se haría ese trabajo?

El empresario debe situarse como si él ocupara el puesto y contestar las preguntas anteriores. Ahora que sabe qué es el puesto, debe decidir que tipo de personas lo ocupará. Por lo cual debe identificar lo siguiente:

a) *¿Qué habilidades necesita la persona para realizar el trabajo?*

La habilidad se refiere a la aptitud para realizar alguna actividad, pueden requerirse determinadas habilidades en la persona, tales como:

- **Habilidades físicas:**

Como lo es la agilidad, la rapidez, que aprenda a trabajar determinada herramienta con habilidad.

- **Habilidades mentales:**

Por ejemplo, de estudio, de conocimientos, de experiencia, de precisión, de criterio, de complejidad, de expresión, de coordinación.

b) *¿Qué tantos esfuerzos necesita hacer la persona para hacer su trabajo?*

El esfuerzo es emplear o usar la fuerza física o mental en el trabajo. Estos esfuerzos se ejemplifican a continuación:

- **Físico:**

Como la fuerza física que requiere cargar determinado peso, tensión muscular que se requiere saber acomodar el cuerpo para levantar ese determinado peso, cansancio físico, postura.

- **Mental:**

Cuando una persona debe estar atenta para detectar algún defecto en los productos terminados, se le cansa la vista. Si debe escuchar algo muy leve se le cansa el oído. Si tiene una carga de trabajo excesiva, la tensión le produce dolores de cabeza o baja concentración.

c) *¿Qué tanta responsabilidad puede asumir una persona en su puesto?*

La responsabilidad permite que se haga cargo de algo, la persona puede ser responsable de diferentes aspectos como: otras personas, refiriéndose a cuántas personas se dirige; seguridad e higiene, una persona puede prevenir todos los accidentes que se le puedan ocurrir en el trabajo a todos los trabajadores de la microempresa; valores, es aquello que implica pérdida de dinero, si se deteriora o pierde como: materiales para fabricación de algún producto, los procesos productivos, las ventas de algún producto o servicio, las finanzas, la maquinaria, equipo, accesorios, el edificio, local, almacén, etc.

d) *¿Cómo es el lugar de trabajo?*

¿Hay mucho ruido?, ¿Está bien iluminado?, ¿Cuál es su temperatura?, ¿Está limpio?, ¿Tiene olores desagradables?, ¿Está húmedo?, ¿Tiene ventilación?

¿Dónde encontrar a la persona adecuada? El candidato al puesto se puede encontrar en diferentes lugares o por diferentes circunstancias:

Porque la persona esté buscando el empleo y llegue con el empresario, y éste si ve que cubre los requisitos, lo contrate. O por medio de antiguos empleados que quieran volver a trabajar en la empresa o por familiares o amigos de antiguos empleados. Por medio de familiares o amigos de empleados actuales, o bien que los mismos familiares o amigos del microempresario quieran o puedan trabajar con él. Por medio de alguna agencia de colocaciones. El empresario puede poner un anuncio en el periódico, el cual debe incluir: Nombre o giro de la empresa, nombre del puesto a cubrir, requisitos que debe tener la persona interesada, el lugar a dónde acudir o el teléfono a dónde llamar, en caso de interesarse.

División del trabajo

El microempresario hasta aquí ha planteado lo que se va a hacer en su empresa; a qué se va a dedicar, cuáles son las metas y los objetivos, qué procedimientos, programas, planes, políticas, etc. se van a seguir. Después de determinar los puestos que deben existir en su empresa para alcanzar las metas y los objetivos, qué habilidades, responsabilidades y esfuerzos debe satisfacer el ocupante del puesto.

Ahora toca repartir el trabajo y ordenar los puestos, agrupándolos como mejor convenga a la empresa. Primero se debe determinar qué es lo principal para la empresa.

La división del trabajo depende de la cantidad de tareas, número y calidad de los empleados. Para cualquier puesto, se debe estimar cuánto tiempo insume un empleado en hacer su trabajo. Hay que ver si el empleado en una jornada de trabajo necesita horas extras para terminarlo, si las necesita significa que está sobrecargado de actividades y se llegue a la necesidad de contratar más personal o reducirle la carga de trabajo repartiéndolo en forma adecuada para evitar sobrecarga de actividades. Si se desea producir una cantidad determinada de productos y se sabe cuánto tiempo se llevará el operario en producir una pieza, hay que calcular cuántos operarios se requerirán para obtener la cantidad de producción deseada.

Departamentalización o combinación de tareas

Cuando la empresa crece y contrata más personas para llevar diversas tareas, es necesario agrupar a los empleados cuyas actividades se correlacionan. En cualquier departamento hay trabajadores con diferentes habilidades y experiencias, cuyas interrelaciones se determinan por procedimientos establecidos, a esta combinación de trabajo se le determina departamentalización.

Para poder dividir el trabajo, es necesario conocer cuánto debe hacer un empleado y conocer el mapa de la empresa, esto es, el "organigrama", el cual permite ver quién es el jefe, quién el empleado, cuántos empleados tiene, qué actividades realizan, y la importancia de cada actividad dentro del proceso.

La división por funciones reúne en una sola área a todas las que se dedican a una actividad o varias actividades relacionadas entre sí.

Coordinación del trabajo

Cuando todos los trabajadores conocen lo que implica cada una de sus actividades, tanto de ellos como las de los demás, la importancia de su trabajo, no se retrasan en hacerlo y lo hacen bien, esto se llama coordinación. La coordinación es la unión de todos los trabajos para alcanzar la meta. Es necesaria en todas las empresas y más cuando se le da cierta libertad a los trabajadores para que hagan su trabajo sin necesidad de vigilarlos demasiado. Esta debe mantener en toda la empresa, haber unión de esfuerzos para lograr algo. También considerar cuántos trabajadores dependerán de un solo jefe. La delegación es muy útil si se sabe emplear, al hacerlo se toma en cuenta que la persona a la que se le da la autoridad es responsable de lo que hace. De acuerdo con la persona y el tipo de trabajo que se va a delegar, el empresario sabrá cuánto delegar. A aquellos que realicen su trabajo muy bien, se les puede delegar suficiente autoridad. En un organigrama se observa quién depende de quién y se puede saber en qué personas se va a delegar.

Seguimiento y reorganización

La organización es un proceso continuo y requiere hacer periódicamente una evaluación de los pasos anteriores. Cuando la microempresa crece y las situaciones cambian, es necesario evaluar la estructura de esta nuevamente, para cubrir las necesidades actuales para una operación efectiva y eficiente.

Hemos mencionado varias ocasiones el organigrama, en este se muestran las funciones, los departamentos o puestos en la empresa y cómo se relacionan entre sí. Muestra cinco aspectos principales de la estructura de una empresa:

- La división de trabajo. Cada división representa un individuo o una subunidad responsable de una determinada actividad en la empresa.
- Microempresarios y empleados. Las líneas sólidas indican la cadena de mando o escala jerárquica.
- El tipo de trabajo que se está realizando. La descripción de cada división indica las diversas labores o áreas de responsabilidad dentro de la organización.
- La agrupación de segmentos de trabajo. Todo el diagrama indica sobre qué bases se han dividido las actividades de la empresa.
- Los niveles de la administración. También indica la jerarquía administrativa. Todas las personas que dependen de una misma persona están en el mismo nivel administrativo.

3.4 Dirección¹⁰

La dirección es la capacidad para guiar y motivar a los trabajadores para lograr los objetivos de la empresa, mientras que se establecen al mismo tiempo, relaciones duraderas entre los empleados y la empresa. La dirección implica el logro de objetivos con y por medio de personas. Un dirigente debe interesarse por el trabajo y por las relaciones humanas.

¹⁰ ANZOLA ROJAS, Servalo, Op. Cit.

Los tres elementos de la función de la dirección son: liderazgo, motivación y comunicación.

Liderazgo

El liderazgo es la capacidad de persuadir a otro de buscar con entusiasmo objetivos definidos. La persona que dirija a otras debe tener algo especial que haga que los demás ejecuten lo que ella diga. El microempresario debe tener la cualidad para dirigir a las personas de su empresa y alcanzar los objetivos fijados.

Algunas características que definen a los líderes son las siguientes:

- **Líderes autocráticos y autoritarios.** Aquí lo que el jefe dice se hace y no hay más que discutir. Estos líderes centralizan el poder y toma de decisiones en sí mismos. Definen la situación global del trabajo para los empleados, quienes deben hacerlo tal y como ha sido ordenado. Algunas ventajas que presenta este tipo de líder son que proporcionan una fuerte motivación y recompensas para el líder, le permiten tomar decisiones rápidas, porque es un solo individuo el que decide por todo el grupo; permite mayor control sobre las personas. La principal desventaja de estos líderes es que degradan a las personas, las cuales sienten que producen porque se les obliga a hacerlo, creen que se les explota, no se les toma en cuenta y que se abusa de ellos.
- **Líderes democráticos.** El líder o jefe considera la opinión de los empleados entre todos se toma una decisión. Los empleados llegan a conocer más sobre lo que se tienen que decidir por estar más cerca del trabajo que el jefe, por lo que se les toma en cuenta. Se llega a un acuerdo para beneficio de la empresa en general. Este tipo de líderes descentralizan la autoridad; comparten responsabilidades con los empleados, la preocupación principal son las relaciones humanas. Este tipo de liderazgo llega a consolidar el grupo, pero el proceso de toma de decisiones puede llegar a ser muy lento. El líder y el grupo actúan como una unidad social. A los empleados se les informa sobre las condiciones que afectan sus trabajos, por lo que motiva a expresar sus ideas y sugerencias.
- **Líderes "déjalos ser".** Estos líderes hacen que sus empleados resuelvan sus problemas como puedan. Esta actitud es provocada por el fastidio del trabajo y busca liberarse de las presiones que él mismo provoca o que tiene; no se preocupa por nada y delega todo en sus empleados, sin importar las consecuencias. Evitan el poder y la responsabilidad, dependiendo fundamentalmente del grupo, dejando que este resuelva sus problemas y busque sus propias metas. Es casi nula la presencia de este líder en la empresa.

El microempresario debe evaluar los siguientes factores para evaluar los tipos de líderes anteriores, ningún estilo es general, todo dependerá de la situación y los recursos para determinar qué tipo de líder requiere ser en ese momento:

Confianza en sus trabajadores

- | | |
|------------------|-------------|
| ▪ Confianza | Democrático |
| ▪ Confianza nula | Autoritario |

Seguridad en sí mismo

- | | |
|--------|-------------|
| ▪ Baja | Democrático |
|--------|-------------|

- Alta Autoritario

Valores humanos

- Justicia
- Equidad
- Honradez
- Igualdad

Estos factores son conocidos como indicadores de la administración, existen indicadores de los trabajadores e indicadores de la situación, como a continuación se muestra:

Indicadores de los trabajadores

Responsabilidad

- Alta Democrático
- Baja Autoritario

Dependencia

- Alta Autoritario
- Baja Democrático

Conocimientos

- Bastante Democrático
- Nula Autoritario

Indicadores de la situación

Tipo de empresa

- Conservadora Autoritaria
- Flexible Democrática

Problemas a resolver

- Organizacionales Autoritario
- Departamentales Democrática

Presión del tiempo

- Alta Autoritaria
- Baja Democrática

El liderazgo implica que el líder debe tener poder para ajustarse a las situaciones. Los diferentes tipos de poder son los que se muestran a continuación:

- *Poder personal.* Se origina en cada líder, en forma individual. Se cuenta con la aptitud para obtener seguidores, basándose en la personalidad. Tienen magnetismo personal, aire de confianza y convicción en sus objetivos, que atraen y retienen seguidores.
- *Poder legítimo.* Deriva de una autoridad superior. Al conceder el dueño de una empresa a una persona el puesto de supervisor, le está concediendo poder legítimo sobre sus compañeros de trabajo.
- *Poder basado en la pericia.* Deriva de la especialización en determinada actividad. Es el poder que brota del conocimiento de una persona y de la información que tiene sobre un acontecimiento.

- **Poder coercitivo.** Tiene sus bases en la fuerza e imposición de castigo o reprimendas contra los trabajadores a fin de que estos realicen sus tareas.

Motivación

La motivación es el impulso de una persona para entrar en acción, por el deseo de satisfacer sus necesidades. Consiste en encontrar las necesidades de un trabajador y de ayudarlo a satisfacerlas, para que tenga deseo de trabajar. Es la causa del comportamiento de un organismo, o razón por la que un organismo lleva a cabo una actividad determinada.¹¹

Cuando se alcanza una satisfacción básica (salario para adquirir alimentos, ropa, vivienda, etc.), se busca la satisfacción para cubrir la seguridad (en el trabajo, en la salud, seguro social, etc.), ya logrado lo que se busca es apoyo social (amigos, etc.), sentirse importante y ser reconocido, luego aprender más y realizarse en él.

Teorías de la motivación

Jerarquía de las necesidades de Maslow. Señala que las necesidades se pueden clasificar en las siguientes áreas:

- Fisiológicas
- De seguridad
- Amor y sentimientos de pertenencia
- Prestigio, competencia y estima sociales
- Autorrealización
- Curiosidad y necesidad de comprender el mundo circundante.

A medida que se satisfagan las necesidades de orden inferior, surgen las de orden superior con mayor fuerza.

Básicamente las necesidades fisiológicas y las de seguridad se pueden satisfacer con recursos económicos. Las necesidades de pertenencia social se satisfacen realizando actividades culturales, sociales, deportivas entre los empleados. Las de prestigio o status son cubiertas hasta cierto punto, si se hace sentir importante al trabajador, reconociendo su buen trabajo y considerando sus sugerencias. La autorrealización es más difícil en la microempresa, pero se puede conseguir si se hace progresar al trabajador en los difíciles niveles de la empresa.

Comunicación

La comunicación es la transferencia de información, ideas, conocimientos o emociones mediante símbolos convencionales lo que propicia al entendimiento entre una persona y otra. Si esta no se produce, los empleados no sabrán lo que hacen sus compañeros, la gerencia no recibe entradas de información y la administración está incapacitada para indicar instrucciones. Esto evita coordinación en el trabajo, por lo que la organización se derrumba. Cuando la comunicación es eficiente, proporciona un mejor desempeño en el trabajo y una mayor satisfacción en el empleo, las personas comprenden mejor sus actividades y

¹¹"Motivación," *Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000*. © 1993-1999 Microsoft Corporation.

se sienten parte de él. La comunicación debe ser en dos sentidos: se comunica algo, se recibe el mensaje y se contesta. Cuando es en un solo sentido, es una orden.

Existen ciertas barreras que evitan una comunicación eficiente, las cuáles son a saber las siguientes:

- *Barreras personales.* Son las interferencias de comunicación debido a emociones humanas, valores o hábitos de escucha deficientes.
- *Barreras físicas.* Ocurren en el ambiente en el que esta se desarrolla. Un ejemplo es un ruido que distrae y provoca la pérdida temporal del mensaje, también puede ser la distancia entre las personas, las paredes, la estática que interfieren los mensajes de radio, etc.
- *Barreras semánticas.* Se originan en las limitaciones de los símbolos utilizados en la comunicación. Palabras con diferentes significados.

Para tener una comunicación efectiva se requiere: retroalimentación, uso de comunicación cara a cara, un lenguaje simple, uso correcto de la redundancia, comunicación de apoyo. La comunicación dentro de una empresa puede ser:

- *Vertical.*
 - Ascendente:
 - Da a conocer los logros, frutos y resultados del trabajo.
 - Descendente:
 - Pone a los empleados al tanto de las decisiones, órdenes y objetivos de la empresa.

- *Horizontal.*
Sirve para coordinar las actividades de los diferentes departamentos que integran una empresa.

Control interno. En el plan individual, el control interno es la capacidad para dirigir o guiar los eventos de la vida. Se necesitan dos cosas: crecer y actuar de manera que se ejercite la habilidad para dirigir la vida.

Riesgo. Las personas con control interno buscan riesgos moderados, piensan que influyen en los resultados.

Creatividad e innovación. La creatividad es la generación de una nueva idea y la innovación es la conversión de esa idea en un nuevo producto, servicio o método de producción. Para aprovechar las ideas, toda empresa necesita personal creativo e innovador. Pero es necesario ejecutar las ideas creativas para obtener resultados, de nada sirve almacenar la información sin llevarla a cabo.

La innovación se puede definir en tres etapas:

- *Generación de ideas.* Esto depende del flujo de personas y de información entre la empresa y su ambiente. Generar ideas requiere de una percepción de la realidad en lo que es y lo que puede ser.
- *Mantenimiento de ideas.* Sostener vivas las ideas después de llevarlas a cabo a través de la retroalimentación. La idea necesita ser simple, esto es, que funcione bien con el mínimo de problemas; ser apropiada, adaptarse a la situación en la cual serán aplicadas; ser funcional, debe funcionar de acuerdo con los objetivos definidos, sin provocar más problemas; económica, esto es lograr los máximos resultados con el mínimo costo y trabajo.
- *Seguimiento de la idea.* Esto es tomar la acción necesaria para convertir una idea en realidad. La planeación es esencial para hacer cierta innovación que es

puesta en acción y como se quiera. Los riesgos de la innovación deben ser tomados bajo la base de juicios informados.

Las relaciones humanas. Todas las personas actúan entre sí. Muchas de las necesidades económicas, emocionales, intelectuales y físicas se satisfacen por medio de la relación o asociación con otras personas. Un factor que permite desarrollar las buenas relaciones cuando se trata de alcanzar metas en grupos, es la capacidad de liderazgo. Para desarrollar la capacidad en las relaciones humanas, deben hacerse esfuerzos para definir necesidades, deseos y metas; conocer estas tres últimas de las personas con las que se asocia, para lograr lo anterior, ampliar el círculo de conocidos, para apreciar valores y estilos de vida diferentes; involucrar a otros en el logro de metas, permitiéndose a sí mismo, compartir responsabilidades; desarrollar buenas técnicas de comunicación a través de cuestionarios y utilizar la retroalimentación.

3.5 Control¹²

El control consiste en la medición y corrección del rendimiento de los componentes de la empresa, con el fin de asegurar que se alcancen los objetivos y planes ideados para su logro. Tiene como fin señalar las debilidades y errores con el propósito de rectificarlos e impedir su repetición.

Cuando los planes son más claros, completos y coordinados, el control es mucho más eficiente. El control de una microempresa se puede efectuar de varias maneras. Puede el microempresario observar directamente a sus empleados, con la ayuda de personal especializado. O lo puede realizar mediante contactos informales, visitando la empresa, a través de observaciones directas de cómo se lleva a cabo cada actividad. Otra forma es realizando auditorías periódicas, revisión de las operaciones o investigaciones especiales.

El microempresario revisa los planes pasados para saber DÓNDE estuvo el error, CÓMO estuvieron errados, para indicar QUÉ PASÓ, y saber el POR QUÉ del mismo. El empresario debe tener cuidado de contar con bases firmes para la planeación ya que si ésta es incorrecta, el control tendrá la misma condición; por el contrario si se tiene una planeación efectiva, el control dará resultados con mayor seguridad y confiabilidad.

Los elementos del control pueden ser de diferente naturaleza:

- Cantidad – número de unidades a producir.
- Calidad – grado de eficiencia de los trabajadores.
- Uso de tiempo – tiempo que insume la venta del nuevo producto.
- Costo – que el momento de fabricación no sobrepase determinada cantidad en un período normal de trabajo.

Los tipos de control pueden ser clasificados de acuerdo a su trabajo:

- Control usado por el desempeño: estudio de tiempos y movimiento, horarios de producción, inspecciones.
- Control para salvaguardar activos: autorización de requerimientos.
- Control de calidad: inspecciones, control estadístico de calidad.

¹² ANZOLA ROJAS, Sérvulo, Op. Cit.

- Control diseñado para limitar el ejercicio de autoridad: manual de procedimientos, políticas directas, auditorías internas.
- Control para medir el desempeño del trabajo: reportes, presupuestos, costos estándar.
- Control para planear y programar operaciones: pronósticos de ventas, presupuestos.
- Control que permite a la alta gerencia cuidar varios planes y programas en forma equilibrada: manual de políticas, comités, presupuesto maestro o integral.
- Control diseñado para la motivación de los miembros de la empresa: promociones e incentivos.

Los pasos básicos que intervienen el proceso de control son los siguientes:

- *Establecer estándares o patrones.* Se refiere a identificar lo realizado de tal manera que no sólo se mida, sino que se evalúe lo medido, enfocándose a todos los niveles de la empresa. Se debe emplear medidas para evaluar las funciones y actividades, tanto actuales como futuras, asegurándose que tales medidas sean efectivas. Hay varias formas de hacer las mediciones, ya sea a través de recolección de datos, por medio de gráficas, datos históricos o estadísticos, cuestionarios, informes verbales o escritos, procedimientos, normas, observaciones personales, etc.
- *Aplicación de los estándares o patrones.* Esto es la aplicación de las técnicas adecuadas para ejercer el control, de acuerdo con las normas establecidas, según la situación específica del trabajo que se realiza o va a realizar.
- *Comparación de estándar o patrón y lo real.* En este paso se compara el funcionamiento actual de las actividades a controlar, con el patrón o estándar previamente establecido. Si llegan a surgir diferencias, se debe establecer su importancia por medio del juicio de quien ejerce la función del control, de acuerdo con la naturaleza de la actividad a controlar. Las comparaciones de los estándares con las actividades reales que se deben hacer en el propio lugar de trabajo facilita las revisiones y ayuda a una más rápida corrección de dichas desviaciones. Esto sirve de retroalimentación para las personas que las cometen.
- *Utilización de una medida efectiva.* Los esfuerzos están encaminados a que los resultados correspondan a los estándares. Cuando se llegan a tener desviaciones, se debe tomar acciones correctivas que pueda llevar a cabo el mismo propietario de la empresa. Esta acción puede ser prevista, adelantándose a los hechos y ponerla en práctica inmediatamente como una acción preventiva y correctiva.

Relación del control con el proceso administrativo.

Relación del control con la planeación. Esta relación es muy estrecha, ya que el control consiste en supervisar que las tareas que se planearon se lleven a cabo. El control de lo planeado se puede llevar a cabo muy bien si se utilizan algunos ejemplos útiles, como los estándares, que es lo que el trabajador promedio puede hacer en un tiempo determinado y a una velocidad normal. Otro sistema incluye medir lo que realiza el trabajador, para ver si está o no dentro del estándar que se fijó. El control ayuda a la planeación a establecer nuevas metas que estén

de acuerdo con la realidad o a corregir las metas actuales, es decir, hacer ajustes a los estándares.

Relación del control con la organización. El control ayuda mucho a la organización, ya que le proporciona resultados de mediciones que se hacen con respecto al funcionamiento estructural de la empresa, esto es, si las actividades que realiza cada persona se coordinan para el logro de los objetivos de la empresa.

Relación del control con la dirección. Poner medidas de control ayuda al microempresario a dirigir mejor a sus trabajadores. El control ayuda al dueño a encontrar la mejor manera de dirigir al personal mediante la aplicación de mediciones y cotejos de la satisfacción de los empleados.

Los tipos de control son los siguientes:

- **Control general.** Se encarga de revisar si las operaciones que se realizan en la pequeña empresa se apegan a los objetivos y metas trazados por la misma. Es efectivo para evaluar y medir el desempeño de las principales funciones de la administración de la empresa, como son, compras, ventas, producción, etc. estos controles generales son útiles al microempresario porque le permite localizar con rapidez áreas de peligro, además de ahorrarle tiempo y esfuerzo.
- **Control de cantidad.** Es un proceso mediante el cual se determinan las cantidades a manejar en cualquier área de la empresa, que puedan ser cuantificables en términos unitarios, así como la evaluación eficiente de dichas cantidades para detectar las variaciones de volumen entre lo real y lo planeado. Por lo general se aplica en las áreas de ventas y producción, por manejar cantidades en unidades. En las microempresas este tipo de control se da al 100%, y va implícito en ocasiones en los demás controles, pues para evaluar o comparar objetivamente una acción o actividad, es necesario ponerle números o cuantificarla, para así poder crear un juicio sobre si es bueno o malo. Las principales áreas donde se aplica el control de cantidad son:
 - Ventas en unidades
 - Nivel de inventario
 - Requisición de materiales
 - Horas de mano de obra
- **Control de calidad.** Es un proceso que se realiza en forma continua o periódica con el propósito de conocer si el producto cumple con los estándares considerados como óptimos. Este control no se le asigna específicamente a una persona, sino que la realiza junto con otras actividades. Puede basarse en un método científico mediante muestras, análisis, etc. o basado en un método empírico. Los requisitos de un buen control de calidad son:
 - Buen flujo de información
 - Buenos instrumentos de medición
 - Un programa de mantenimiento preventivo
- **Control de auditoría administrativa.** Se encarga de revisar las diferentes actividades o funciones que se llevan a cabo en la microempresa y verificar que se realicen de la mejor forma. Son un tipo de control parecido al control general, pues durante las auditorías se realiza una revisión y evaluación completa de la administración de la empresa; también está diseñada para tomar en cuenta las actividades, tanto internas como externas de la misma

empresa. Algunos beneficios son: la revisión de las nuevas políticas de la empresa, identificación de las áreas principales que requieren atenderse.

- **Control de presupuestos.** Un presupuesto consiste en establecer en unidades el comportamiento esperado de una variable. Es decir, es lo que se espera que ocurra. Primero se tiene que establecer lo que se va a medir, gastos de la pequeña empresa en el siguiente año, por ejemplo, luego se tiene que decidir qué parámetro se va a utilizar para medir las unidades (pesos, por ejemplo).
- **Control de costos.** El control de costos es una evaluación de tipo comparativo de los costos actuales, en relación con un patrón apropiado de estándares, que facilitan una constante y permanente evaluación y especificación de las medidas correctivas. Permite que la empresa tenga el cuidado debido y que el manejo contable y financiero sea el adecuado.
- **Control de inventarios.** Lo que se busca al tener un buen sistema de control de inventarios es tener los artículos adecuados, en las cantidades adecuadas y en el momento y lugar adecuados. Otros objetivos que busca son los siguientes:
 - Disminuir la inversión del inventario. Se debe tener el dinero necesario, invertido en el inventario. Esto es, no tener demasiado, ya que es dinero estancado, y no tener poco, porque no se podría satisfacer la demanda de los clientes.
 - Disminuir costo de almacenamiento. Si se tienen productos de más, costará almacenarlos, pues cada espacio utilizado en la bodega lleva implícito un costo.

Los tipos de control se pueden realizar cada cierto periodo. Según su aplicación, se dividen en: continuo, periódico y eventual. El continuo se lleva a cabo muy frecuentemente, diario o casi diario. El periódico se realiza cada determinado tiempo como el presupuesto de gastos de cada mes. El eventual es el que se hace sólo cuando se necesita, casi siempre porque surge una necesidad eventual de hacerlo.

Las herramientas prácticas del control sirven para ayudar al microempresario a llevar a cabo un control más específico. Estas son:

- Presupuestos
- Gráficas
- Registros
- Estándares

Los estándares sirven como medida para comparar lo real con lo esperado (el estándar es lo esperado). Un estándar se puede establecer por diferentes medios:

- Experiencia
- Investigaciones
- Observaciones
- Entrevistas
- Media histórica

Como se podrá observar, se deben tener en cuenta infinidad de puntos importantes en el desarrollo de la creación de una empresa¹³; descripción del

¹³ BANGS, David H., *Guía Para la Planeación de Su Negocio*, Editorial Promexa-Patria. México 1989.

negocio; descripción del producto o servicio; el mercado; ubicación del negocio; la competencia; la administración; los recursos humanos; los financiamientos; los recursos y activos; el punto de equilibrio; el estado de resultados; los presupuestos; las deudas; las inversiones; los créditos bancarios; socios, directivos;¹⁴ etc. Y no es para espantar, sino para estar conciente de lo que se gana y se pierde.



¹⁴ Desarrollo de Proyectos de Emprendimientos PYMES para el Crecimiento, Editorial Macchi, Argentina 1998.

C A P I T U L O I V

Lo que vale la pena hacer, vale la pena hacerlo bien

J. A. Razo

Es más importante hacer la cosa adecuada que hacer adecuadamente las cosas.

P. Drucker

Capítulo IV Registro y trámites

4.1 Trámites de registro (Empresa Individual, Sociedad Anónima y Sociedad de responsabilidad limitada)¹

Los trámites que son necesarios para registrar la Empresa Individual son:

- Ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Ante la Cámara que corresponda: CANACO, CAINTRA, entre otras.
- Registro según su actividad comercial: por ejemplo Secretaría de Salud
- Se explican otros detalles en la tabla correspondiente en el punto 4.4.

En la Ventanilla Única de Gestión para la Microindustria se tiene que hacer lo siguiente:

- Llenar formulario único
- Copia del acta de nacimiento
- Plano sencillo de las instalaciones de la microindustria en el que se especifique la ubicación de la maquinaria, equipo, materias primas, energía y otros medios necesarios para la operación de la planta.
- Plano de ubicación de la microindustria en que se especifique las medidas del predio, así como a qué distancia se encuentra de la esquina más próxima.
- Copia de registros, licencias o permisos con los que cuente.
- Se explican otros detalles en la tabla correspondiente en el punto 4.4

Los trámites de registros para la creación de una Sociedad Anónima son los siguientes:

- Autorización de la Secretaría de Relaciones Exteriores para formalizar la sociedad mercantil.
- Protocolización del Acta Constitutiva ante una notaría pública.
- Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Sanción judicial por el juez correspondiente al domicilio social.
- Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- Inscripción en la Cámara de Comercio o de Industria, según sea el caso.
- Registro Federal según su actividad: Salud, Minas, SECOFI, etc.

A continuación se indican los trámites de registro de la Sociedad de Responsabilidad Limitada:

- Contrato constitutivo
- Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio
- Inscripción ante las cámaras que corresponda: CANACO, CAINTRA, etc.

En la Ventanilla Única en Gestión para la Microindustria se realizan los siguientes trámites:

Requisitos para las Personas Morales:

- Llenar formulario único.
- Copia de Acta Constitutiva (si se va a constituir como Sociedad de Responsabilidad Limitada, anexar copia de actas de nacimiento de los socios).

¹ CÁRDENAS DURÁN, Donato, Manual para la implantación legal de pequeñas empresas, Editorial ITESM, México, 1993.

- Plano sencillo de las instalaciones de la microindustria en el que se especifique la ubicación de la maquinaria, equipo, materia primas, energía y otros medios necesarios para la operación de la planta.
- Plano de ubicación de la microindustria en el que se especifique las medidas del predio, así como a que distancia se encuentra de la esquina más próxima.
- Copia de registros, licencias o permisos con los que cuente.
- Se explican otros detalles en la tabla correspondiente en el punto 4.4

4.2 Aspectos fiscales y laborales²

Aspectos Fiscales

- Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

En el CCF y en su reglamento se establece que las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes por las actividades que realicen, deberán solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.

En la sección de anexos se presenta la forma que deberá ser utilizada para solicitar el registro, así como para dar los avisos de cambio de denominación o razón social, de domicilio, de obligaciones, etc. Se explican otros detalles en la tabla correspondiente en el punto 4.4.

- De los ingresos

Las personas físicas y las morales que realicen actividades empresariales están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales. La LISR (Ley del Impuesto Sobre la Renta) define como ingresos por actividades empresariales los derivados de los actos comerciales, industriales, agrícolas, ganaderos, de pesca o silvícolas.

Por lo que el emprendedor que obtenga ingresos de las actividades antes mencionadas, deberá cumplir con la obligación de pagar los impuestos correspondientes a los ingresos que obtenga. Un beneficio para los emprendedores que no realizan una actividad comercial permanente, sino que obtienen ingresos en las muestras empresariales es la que establece la LISR: quienes obtengan ingresos en forma esporádica podrán cubrir como pago provisional a cuenta del impuesto anual el 20% del total de los ingresos percibidos, sin deducción alguna. Dicho pago se hará mediante la presentación de la declaración dentro de los quince días a la obtención de dichos ingresos. Como requisito se solicita que se expidan y guarden los comprobantes de dichos ingresos.

Aspectos laborales

- Contrato de trabajo

El contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su forma o denominación, es aquel por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario.

² CÁRDENAS DURÁN, Donato, Ídem.

Aún cuando no exista un contrato escrito con la prestación de un servicio personal subordinado, se presumen la existencia del contrato y de la relación de trabajo entre el que presta un trabajo personal y el que lo recibe.

Por otra parte, el artículo 22 de la Ley Federal del Trabajo (LFT) dice: "Queda prohibida la utilización del trabajo de los menores de catorce años y de los mayores de esta edad y menores de dieciséis que no hayan terminado su educación obligatoria, salvo los casos de excepción que apruebe la autoridad correspondiente, en que a su juicio haya compatibilidad entre los estudios y el trabajo". El artículo 23 dice lo siguiente: "Los mayores de dieciséis años pueden prestar libremente sus servicios con las limitaciones establecidas en esta Ley. Los mayores de catorce y menores de dieciséis necesitan autorización de sus padres o tutores y a falta de ellos, del sindicato a que pertenezcan, de la Junta de Conciliación y Arbitraje, del Inspector del Trabajo o de la Autoridad Política."

Los menores trabajadores pueden percibir el pago de sus salarios y ejercitar las acciones que les correspondan.

- Contenido del Contrato de Trabajo

Las condiciones sobre las cuales un trabajador presta sus servicios a un patrón deben hacerse constar por escrito mediante la celebración de un contrato de trabajo. Algunos de los aspectos que debe contener un contrato de trabajo se mencionan a continuación:

- Nombre, nacionalidad, edad, sexo, estado civil y domicilio del trabajador y del patrón.
- Si la relación de trabajo es por obra o tiempo determinado o tiempo indeterminado
- El servicio o servicios que deben prestarse, lo que se determinará con la mayor precisión posible
- El lugar o los lugares donde deba prestarse el trabajo
- La duración de la jornada
- La forma y el monto del salario
- El día y el lugar de pago del salario
- La indicación de que el trabajador será capacitado o adiestrado en los términos de los planes y programas establecidos o que se establezca en la empresa; y
- Otras condiciones de trabajo, tales como días de descanso, vacaciones y demás que convengan al trabajador y al patrón.

- Duración de las relaciones de trabajo

Las relaciones de trabajo pueden ser por obra o tiempo determinado o por tiempo indeterminado. Cuando en el escrito en donde consten las condiciones de trabajo no se establezcan específicamente el tiempo de duración de las relaciones de trabajo, la relación será por tiempo indeterminado; así lo establece la legislación laboral.

Un contrato podrá ser por tiempo determinado sólo en los siguientes casos:

- Cuando lo exija la naturaleza del trabajo que se va a prestar
- Cuando tenga por objeto sustituir temporalmente a otro trabajador, y
- En los demás casos previstos por esta Ley

4.3 Seguro social, Licencias Sanitarias³

El Seguro Social es considerado el instrumento mediante el cual toda persona como miembro de la sociedad, obtiene la satisfacción de necesidades económicas, sociales y culturales indispensables para alcanzar su dignidad.

El Seguro Social cubre las contingencias y proporciona los servicios mediante prestaciones en dinero y especie. De tal manera que el microempresario emprendedor deberá tomar en cuenta al contratar los servicios de trabajadores su inscripción en el régimen de la seguridad social, ya que la Ley del Seguro Social establece que son sujetas de aseguramiento al régimen obligatorio las personas que se encuentran vinculadas a otras por una relación de trabajo...

Es obligación de los patrones registrarse e inscribir a sus trabajadores en el IMSS, comunicar sus altas y sus bajas, las modificaciones a su salario y los demás datos que se señalan en la Ley dentro de los plazos no mayores de cinco días, de acuerdo a la Ley del Seguro Social indicado en el artículo 19.

El Código Sanitario de México estipula que todos los establecimientos de giro reglamentario deberán tener licencia sanitaria, se tramita ante la Dirección General de Inspección y Licencias Sanitarias de la Secretaría de Salud de cada Estado. Los giros reglamentarios son los siguientes:

- Alimentos
- Baños
- Hoteles
- Salones de belleza
- Peluquerías
- Medicamentos

En estos giros es necesario que los empleados cuenten con tarjetas de control sanitario.

Los trámites para obtener la Licencia Sanitaria son los siguientes:

- Presentar la forma de solicitud de Licencia Sanitaria
- Comprobantes de Inscripción en el Padrón de la Microempresa
- Forma HRFC 1 sellada por la SHCP (Inscripción de la Sociedad Mercantil)
- Altas en otras dependencias indicando el mismo giro
- Elaboración de cuestionario de Regulación Sanitaria

Cuando la empresa cumple con todos los requisitos sanitarios y / o por ser de mínimo riesgo sanitario, la licencia se otorga de inmediato.

A continuación se indica una tabla de los trámites a realizar en cuanto a las licencias sanitarias de acuerdo al giro de la empresa, además de los formatos necesarios para llevar a cabo dicho trámite.⁴ Posteriormente se indicará una lista de las Normas Oficiales Mexicanas que rigen actualmente y las características de cada una.

Trámite	Contenido
SSA-05-001	Aviso de funcionamiento de establecimientos que almacenan, comercializan o distribuyen plaguicidas, nutrientes vegetales o sustancias tóxicas o peligrosas para la salud.

³ CÁRDENAS DURÁN, Donato, Op. Cit.

⁴ <http://www.ssa.gob.mx>

SSA-05-002	Aviso de funcionamiento de establecimientos que se dedicarán al proceso de equipos o sustancias para la potabilización o tratamiento de agua.
SSA-05-003	Licencias sanitarias para servicios urbanos de fumigación, desinfección y control de plagas; para establecimientos que fabrican sustancias tóxicas o peligrosas para la salud; para establecimientos que fabrican, formulan, mezclan o envasan plaguicidas y nutrientes vegetales; y para establecimientos de diagnóstico médico con rayos X: A) para servicios urbanos de fumigación, desinfección y control de plagas B) Para establecimientos que fabrican sustancias tóxicas peligrosas para la salud. C) Para establecimientos que fabrican, formulan mezclan o envasan plaguicidas y nutrientes vegetales D) Para establecimientos de diagnóstico médico con rayos X. E) aviso de modificación a las condiciones de la licencia sanitaria.
SSA-05-004	Permiso de responsable de la operación y funcionamiento de establecimientos de diagnóstico médico con rayos X.: A) Expedición. B) Modificación.
SSA-05-005	Premiso de asesor especializado en seguridad radiológica para establecimientos de diagnóstico médico con rayos X: A) Expedición B) Modificación
SSA-05-006	Permiso para modificaciones a las instalaciones de establecimientos que manejan sustancias tóxicas o peligrosas determinadas como de alto riesgo para la salud, cuando impliquen nuevos sistemas de seguridad.
SSA-05-007	Aviso de información anual para establecimientos con actividades de producción, preparación, enajenación. Adquisición, importación, exportación, transporte, almacenaje y distribución de productos esenciales.
SSA-05-008	Certificados o revalidación de la calidad del agua para uso y consumo humano en sistemas de abastecimiento privados o públicos, incluida la certificación de la calidad sanitaria del pozo de agua para consumo humano o para uso industrial: A) Sistemas de abastecimiento privados B) Sistemas de abastecimiento- público.
SSA-05-009	Aviso de importación de equipos o sustancias par la potabilización o tratamiento del agua.
SSA-05-010	Dictamen sanitario de efectividad bacteriología de equipos o sustancias germicidas para potabilización de agua, tipo doméstico.
SSA-05-011	Validación de la calidad sanitaria del agua del área de producción de moluscos bivalvos y de las especies que se cultivan y / o cosechan.
SSA-05-012	Acreditación de laboratorios de bacteriología y biotoxinas marinas en apoyo al Programa Mexicano de Sanidad de Moluscos Bivalvos
SSA-05-013	Acreditación de plantas de empaclado del Programa Mexicano de Sanidad de Moluscos Bivalvos.

SSA-05-014	Constancia de libre venta para plaguicidas y nutrientes vegetales.
SSA-05-015	Aviso de importación o exportación de productos químicos esenciales que no requieren permiso
SSA-05-016	Aviso de desvío o actividades irregulares de productos químicos esenciales
SSA-05-017	Conservación del registro de las actividades reguladas de productos químicos esenciales
SSA-05-018	Conservación de documentos relacionados con las personas con las que se realice cualquier actividad regulada de productos químicos esenciales.
SSA-05-019	Certificado de cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas
SSA-05-020	Aviso de responsable para empresas aplicadoras de plaguicidas

A continuación se muestra lo que se requiere en el ejemplo del trámite SSA-005-003-E³

Registro Federal de Trámites y Servicios Empresariales

Homoclave: SSA-05-003-E

Nombre: Licencias sanitarias para servicios urbanos de fumigación, desinfección y control de plagas; para establecimientos que fabrican sustancias tóxicas o peligrosas para la salud; para establecimientos que fabrican, formulan, mezclan o envasan plaguicidas y nutrientes vegetales; y para establecimientos de diagnóstico médico con rayos X.

Modalidad: E.- Aviso de modificación a las condiciones de la licencia sanitaria.

A. Información inscrita en el RFTE.

1. Presentación.

1.1. El trámite debe presentarse en escrito libre.

1.2. No se puede exigir que se proporcione ningún dato adicional a los comunes previstos en la fracción I del artículo tercero de este Acuerdo y a los que se señalan a continuación:

1.2.1. Número de licencia sanitaria.

1.2.2. Descripción de las modificaciones que se pretenden:

1.2.2.1. En caso de transferencia o donación del equipo o maquinaria en uso, mencionar los datos del destinatario final:

1.2.2.1.1. Nombre, denominación o razón social.

1.2.2.1.2. Domicilio del establecimiento.

1.2.2.1.3. Teléfono(s) y fax.

1.3. No se puede exigir que se proporcione ningún documento adicional a los comunes previstos en la fracción II del artículo tercero de este Acuerdo y a los que se señalan a continuación:

1.3.1. Cambio de propietario:

1.3.1.1. Acta constitutiva o alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del nuevo propietario.

1.3.2. Modificación de líneas de producción:

³ <http://www.ssa.gob.mx>

1.3.2.1. Planos o diagramas de modificación de la instalación, incluyendo sus colindancias con dimensiones a escala entre 1:100 y 1:200, en su caso.
 1.3.2.2. Planos o diagramas de ubicación de los equipos o maquinaria de las nuevas líneas de producción.

1.3.3. Modificación de aplicaciones (equipo) en establecimientos de diagnóstico médico con rayos X:

1.3.3.1. Memoria analítica actualizada y levantamiento de niveles de radiación después de la instalación del equipo avalada por un asesor especializado en seguridad radiológica.

1.3.3.2. Planos o diagramas de ubicación de los equipos de rayos X, procesadores de imagen y accesorios, con dimensiones correspondientes a escala entre 1:25 y 1:100, de acuerdo con lo establecido en la NOM-156-SSA1-1996.

2. Resolución.

2.1. El trámite no requiere de resolución, dado que tiene la naturaleza de un aviso.

NOM - DIRECCION GENERAL DE SALUD AMBIENTAL⁶
 Proyectos de Normas Oficiales Mexicanas (NOM's)

NOM-EM-004-SSA1-1999	Salud ambiental Criterios para la determinación de los niveles de concentración de plomo en la sangre. Acciones para proteger la salud de la población no expuesta ocupacionalmente. Métodos de prueba.
NOM-015-1/SCFI/SSA-1994	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Salud Ambiental. Seguridad e información comercial en juguetes - Seguridad de juguetes y artículos escolares. Límites de biodisponibilidad de metales en artículos recubiertos con pinturas y tintas. Especificaciones químicas y métodos de prueba. <i>Diario Oficial de la Federación, 14 ago. 1994</i>
NOM-002-SSA1-1993	Salud Ambiental, Bienes y Servicios. Envases metálicos para alimentos y bebidas. Especificaciones de la costura. Requisitos sanitarios. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCIV 10, 14 nov. 1994 p. 2</i>
NOM-003-SSA1-1993	Salud Ambiental. Requisitos sanitarios que debe satisfacer el etiquetado de pinturas, tintas, barnices, lacas y esmaltes. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCI 11, 12 ago. 1994 p. 3</i>
NOM-004-SSA1-1993	Salud Ambiental. Limitaciones y requisitos sanitarios para el uso de monóxido de plomo (litargirio), óxido rojo de plomo (minio) y del carbonato básico de plomo (albayaide). <i>Diario Oficial de la Federación CDXCI 11, 12 ago. 1994 p. 3</i>
NOM-005-SSA1-1993	Salud Ambiental. Pigmentos de cromato de plomo y de cromomolibdato de plomo. Extracción y determinación de plomo soluble. Métodos de prueba. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCIV 13, 17 nov. 1994 p. 3</i>
NOM-006-SSA1-1993	Salud Ambiental. Pinturas y barnices. Preparación de extracciones ácidas de las capas de pintura seca para la determinación de plomo soluble. Métodos de prueba. <i>Diario Oficial de la Federación</i>

⁶ <http://www.ssa.gob.mx>

	<i>CDXCIV 13, 17 nov. 1994 p. 4</i>
NOM-008-SSA1-1993	Salud Ambiental. Pinturas y barnices. Preparación de extracciones ácidas de pinturas líquidas o en polvo para determinación del servicio. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCIV 20, 28 nov. 1994 p. 8</i>
NOM-009-SSA1-1993	Salud Ambiental. Cerámica vidriada. Métodos de prueba para la determinación de plomo y cadmio solubles. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCIV 11, 15 nov. 1994 p. 4</i>
NOM-010-SSA1-1993	Salud Ambiental. Artículos de cerámica vidriados. Límites de plomo y cadmio solubles. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCIV 11, 15 nov. 1994 p. 3</i>
NOM-011-SSA1-1993	Salud Ambiental. Límites de plomo y cadmio solubles en artículos de alfarería vidriados. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCIV 13, 17 nov. 1994 p. 4</i>
NOM-012-SSA1-1993	Requisitos sanitarios para cumplir los sistemas de abastecimientos de agua para uso y consumo humano públicos y privados. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCI 11, 12 ago. 1994 p. 4</i>
NOM-013-SSA1-1993	Requisitos sanitarios para cumplir la cisterna de un vehículo para el transporte y distribución de agua para uso y consumo humano. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCI 11, 12 ago. 1994 p. 3</i>
NOM-014-SSA1-1993	Procedimientos sanitarios para el muestreo de agua para uso y consumo humano en el sistema de abastecimiento de agua públicos y privados. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCI 11, 12 ago. 1994 p. 7</i>
NOM-020-SSA1-1993	Salud Ambiental. Criterios para evaluar la calidad del aire ambiente con respecto al ozono (O ₃). Valor normal para la concentración de ozono (O ₃) en el aire ambiente como medida de protección a la salud de la población. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCV 16, 23 dic. 1994 p. 15</i>
NOM-021-SSA1-1993	Salud Ambiental. Criterio para evaluar la calidad del aire ambiente con respecto al monóxido de carbono (CO). Valor permisible para la concentración de monóxido de carbono (CO) en el aire ambiente como medida de protección a la salud de la población. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCV 16, 23 dic. 1994 p. 4</i>
NOM-022-SSA1-1993	Salud Ambiental. Criterio para evaluar la calidad del aire ambiente con respecto al bióxido de azufre (SO ₂). Valor normado para la concentración de bióxido de azufre(SO ₂) en el aire ambiente como medida de protección a la salud de la población. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCV 16, 23 dic. 1994 p. 5</i>
NOM-023-SSA1-1993	Salud Ambiental. Criterio para evaluar la calidad del aire ambiente con respecto al bióxido de nitrógeno (NO ₂). Valor normado para la concentración de bióxido de nitrógeno (NO ₂) en el aire ambiente como medida de protección a la salud de la población. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCV 16, 23 dic. 1994 p. 4</i>
NOM-024-SSA1-1993	Salud Ambiental. Criterio para evaluar la calidad del aire ambiente con respecto a partículas suspendidas totales (PST). Valor normado para la concentración de Partículas Suspendidas Totales (PST) en

	el aire ambiente como medida de protección a la salud de la población. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCV 16, 23 dic. 1994 p. 3</i>
NOM-025-SSA1-1993	Salud Ambiental. Criterio para evaluar la calidad del aire ambiente con respecto a partículas menores de 10 micras (PM10). Valor normado para la concentración de partículas menores de 10 micras (PM10) en el aire ambiente como medida de protección a la salud de la población. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCV 16, 23 dic. 1994 p. 4</i>
NOM-026-SSA1-1993	Salud Ambiental. Criterio para evaluar la calidad del aire ambiente con respecto al plomo (Pb). Valor normado para la concentración de plomo (Pb) en el aire ambiente como medida de protección a la salud de la población. <i>Diario Oficial de la Federación CDXCV 16, 23 dic. 1994 p. 4</i>
NOM-044-SSA1-1993	Envase y embalaje - Requisitos para contener plaguicidas. <i>Diario Oficial de la Federación DIII 18, 23 ago. 1995 p. 4</i>
NOM-045-SSA1-1993	Plaguicidas - Productos para uso agrícola, forestal, pecuario, de jardinería, urbano e industrial - Etiquetado. <i>Diario Oficial de la Federación DI 15, 20 oct. 1995 p. 9</i>
NOM-046-SSA1-1993	Plaguicidas - Productos para uso doméstico - Etiquetado. <i>Diario Oficial de la Federación DV 10, 13 oct. 1995 p. 5</i>
NOM-047-SSA1 1993	Que establece los límites máximos permisibles de disolventes orgánicos en el personal ocupacionalmente expuesto. <i>Diario Oficial de la Federación DXVI 15, 23 septiembre 1996 p. 6</i>
NOM-048-SSA1-1993	Que establece el método normalizado para la evaluación de riesgos a la salud como consecuencia de agentes ambientales. <i>Diario Oficial de la Federación CVIII 6, 9 ene. 1996 p. 7</i>
NOM-053-SSA1-1993	Que establece las medidas sanitarias del proceso y uso del metanol (alcohol metílico). <i>Diario Oficial de la Federación DX 3, 5 mar. 1996 p. 6</i>
NOM-056-SSA1-1993	Que establece los requerimientos sanitarios del equipo de protección personal. <i>Diario Oficial de la Federación CVIII 7, 10 ene. 1996 p. 5</i>
NOM-076-SSA1-1993	Establece los requisitos sanitarios del proceso y uso del etanol. <i>Diario Oficial de la Federación DXI 19, 25 abr. 1996 p. 6</i>
NOM-125-SSA1-1994	Que establece los requisitos sanitarios para el proceso y uso de asbesto. <i>Diario Oficial de la Federación DXVII 6, 8 oct. 1996 p. 7</i>
NOM-127-SSA1-1994	Salud Ambiental. Agua para uso y consumo humano-Límites permisibles de calidad y tratamientos a que debe someterse el agua para su potabilización. <i>Diario Oficial de la Federación CVIII 13, 18 ene. 1996 p. 6</i>
NOM-156-SSA1-1996	Salud Ambiental. Requisitos técnicos para las instalaciones en establecimientos de diagnóstico médico con rayos X. <i>Diario Oficial de la Federación DXXVIII 19, 26 septiembre 1997 p. 63</i>
NOM-157-SSA1-1996	Salud Ambiental. Protección y seguridad radiológica en el diagnóstico médico con rayos X. <i>Diario Oficial de la Federación DXXVIII 20, 29 septiembre 1997 p. 61</i>

4.4 Trámites legales, áreas de gestión, horarios y costos

Registro Federal de Trámites y Servicios

Como consecuencia del seguimiento al Programa de Mejora Regulatoria Federal, la Ley Federal de Procedimiento Administrativo contempla la creación de un Registro Público en el cual se inscribirán todos los trámites empresariales, formatos y plazos que podrán ser exigidos y aplicados por las dependencias y entidades federales. El nuevo Registro Federal de Trámites y Servicios se conforma en un principio de los 2200 trámites que estaban inscritos en el Registro Federal de Trámites Empresariales; posteriormente se irán inscribiendo los trámites y servicios ciudadanos (Vg. pasaportes), así como los relativos a concesiones, seguridad social y normas oficiales mexicanas, entre otros. Los beneficios que brinda la creación y mantenimiento del Registro Federal de Trámites y servicios son:

- *Optimizar tiempo* al evitar traslados y visitas reiteradas a las diversas oficinas gubernamentales
- *Reducir* el costo derivado de la búsqueda de información sobre trámites federales
- *Eliminar* la discrecionalidad de las autoridades en su resolución, y
- *Brindar* mayor seguridad jurídica a los empresarios

A continuación se indica en la siguiente tabla los trámites ante las autoridades federales y estatales, áreas de gestión, horarios y costos que proporciona el gobierno a los empresarios.

Para información adicional se puede consultar al área de Primer Contacto: Teléfono: 1-800-410-2000. *2000 desde su celular. Correo electrónico: contacto@economia.gob.mx

CONSTITUCION DE SOCIEDADES ANTE LA S.R.E.		TRAMITE FEDERAL
Trámite para obtener de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) la autorización del nombre de la sociedad Denominación Social		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección de Pennisros Artículo 27 Constitucional/ Ricardo Flores Magón No. 1 Anexo II P. A., Col. Nonoalco Tlaltelolco México, D. F. Tel. 57 82 41 44 Ext. 4068 SACTEL Tel. 56 04 12 40 (de 9:00 a 15:00Hrs)		5 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	REQUISITOS
Indefinida	SA1	Proporcionar 3 nombres posibles para la empresa
		\$455.00 por recepción, de examen y expedición del permiso
Mayor información del trámite ante la SRE. ⁷		

⁷ <http://www.sre.gob.mx>

AVISO DE USO DE LOS PERMISOS PARA LA CONSTITUCION DE SOCIEDADES O CAMBIO DE DENOMINACION O RAZON SOCIAL		TRAMITE FEDERAL
Trámite para informar a la S.R.E. que el permiso que autorizó fue utilizado por constitución de sociedad o cambio en su denominación o razón social.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección de Permisos Artículo 27 Constitucional/ Ricardo Flores Magón No. 1 Anexo II P.A., Col. Nonoalco Tlaltecolco México, D. F. Tel. 57 82 41 44 Ext. 4068 SACTEL. Tel. 56 04 12 40 (de 9:00 a 14:30Hrs)		No se requiere
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
90 días hábiles para dar aviso	No aplica	\$170.00 pesos
Mayor información del trámite ante la SRE. ⁸		

REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y EL COMERCIO		TRAMITE ESTATAL
Trámite mediante el cual se hace el registro de la Acta constitutiva ante dicha instancia		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Villalongín No. 15 Col. Cuauhtemoc México, D. F. Tel. 51 40 17 00 (de 8:00 a 14:00Hrs)		20 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	Universal	Variable de acuerdo al monto para la inscripción \$675.00 mínimo / \$6,764.00 máximo
Mayor información del trámite ante dicha instancia ⁹		

CONSTITUCION DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA MICROINDUSTRIAL		TRAMITE ESTATAL
Trámite mediante el cual el usuario obtiene la figura legal de Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial, para lo cual se requiere: - El Permiso para la Constitución de Sociedades ante la S.R.E. - Aviso de Uso de los Permisos para la Constitución de Sociedades y el Registro Público de la Propiedad y el Comercio posteriormente tendrá que realizar su inscripción del RFC para obtener su Cédula Fiscal.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE		TIEMPO APROXIMADO

⁸ <http://www.sre.gob.mx>

⁹ <http://www.teabo.df.gob.mx>

ATENCIÓN		DE RESPUESTA
Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D. F. Tel. 55 63 34 00 Ext. 326, 301 y 303 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)		5 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
3 años	Formulario Único para obtención de Cédula de Microindustria	Gratuito
Mayor información del Trámite ¹⁰		
INSCRIPCIÓN EN EL RFC / CÉDULA FISCAL		TRÁMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la SHCP, para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes. NOTA: A partir del 1º de Julio de 1999, las personas físicas, al momento de tramitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, Deberán presentar conjuntamente, la Forma oficial R1 y la Forma denominada "Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP."		
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Administración Local de Recaudación, en los Módulos de Atención Fiscal, en los Módulos de Recepción de Trámites Fiscales y a través del Buzón Fiscal; información al contribuyente México, D. F. Tel. 52 27 02 97 y 01 800 90 450 00		Desde la respuesta inmediata hasta 3 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	R1 / Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP	Gratuito
REQUISITOS		
Si es persona moral: Copia del acta constitutiva. Si es persona física: Copia del acta de nacimiento. Presentar el formulario de uso múltiple R1, antes de que transcurran 30 días después de iniciado el negocio. Adquirir la máquina registradora de comprobación fiscal si el negocio tiene operaciones con el público en general.		
Orientación y asistencia especializada ¹¹		

CERTIFICACIÓN DE ZONIFICACIÓN PARA USO ESPECÍFICO	TRÁMITE LOCAL
Trámite mediante el cual se hace constar si un uso específico está permitido o prohibido para determinado inmueble, conforme a los Programas de Desarrollo Urbano.	
ÁREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCIÓN	TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI) Dirección del Registro de los Planes y	2 a 7 días hábiles

¹⁰ <http://www.cddhcu.gob.mx>

¹¹ <http://www.sat.gob.mx>

Programas de Desarrollo Urbano/ Calle Victoria No. 7, P. B, Esq. Eje Central Lázaro Cárdenas, Col. Centro México, D. F. Tel. 55 10 93 96 Y 55 12 31 10. y / o en las Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF México, D. F. / Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D. F. Tel. 56 11 31 67 y 55 63 34 00 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)		
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
2 años para ejercer el derecho que confiere	DU03	\$495.00 pesos
Mayor información del trámite ¹²		

LICENCIA DE USO DE SUELO		TRAMITE LOCAL
Documento expedido por el DDF en el cual se autoriza el uso o destino que pretenda darse a los predios.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Administración Urbana (SEDUVI) concede en Colegio de Arquitectos/ Av. Constituyentes No. 800, Col. Lomas Altas, Tel. 55 70 21 30/Colegio de Ingenieros Civiles de México, A. C./Camino a Sta. Teresa No. 187, Col. Parques del Pedregal Tel. 56 06 84 15, 56 06 39 15 y 56 06 23 22 (de 9:00 a 16:00 Hrs.)		21 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
2 años para ejercer el derecho que confiere	AU07	\$1,644.00 pesos

REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS Y EL INFONAVIT		TRAMITE FEDERAL
El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Subdelegaciones Administrativas del IMSS / México, D. F. Tel. 52 11 02 45 y 52 11 20 29 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)		15 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	Aviso de inscripción patronal AFIL01 Formato de inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgo de Trabajo SSRT01003 Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores	Gratuito

¹² <http://www.teabo.df.gob.mx>

(mínimo uno) AFIL02	
Mayor información del trámite ante el IMSS ¹³	

DECLARACION DE APERTURA		TRAMITE LOCAL
Trámite para obtener el documento con el que deberán contar los titulares de establecimientos, cuyo giro no requiere de licencia de funcionamiento para su operación.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF México, D. F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D. F. Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	VU09 Declaración de Apertura	Gratuito
Mayor información del trámite ¹³		

LICENCIA DE ANUNCIO		TRAMITE LOCAL
Trámite mediante el cual se otorga la licencia o permiso para fijar, instalar o colocar un anuncio, o bien señalar, indicar, mostrar o difundir al público cualquier mensaje.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Ventanillas Únicas Delegacionales del DDF México, D. F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D. F. Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
1 año (renovación) asimismo	AU08	\$ 1,104.00 Anuncio Sencillo/ Permiso para la colocación de manta \$474.00 se indica que existen diversas modalidades y cuyos costos son variables
Mayor información del trámite ¹⁵		

CONSTITUCION DE LA COMISION MIXTA DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO	TRAMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se integra a la Comisión Mixta de Capacitación y	

¹³ <http://www.imss.gob.mx>

¹⁴ <http://www.tcabo.df.gob.mx>

¹⁵ <http://www.tcabo.df.gob.mx>

Adiestramiento en la STPS.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION	TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA	
Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P. B. Col. Barrio de Santo Tomas México, D. F. Tel. 53 82 34 53 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)	No tiene plazo oficial de respuesta	
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	DC1	Gratuito
Mayor información del trámite ante la STPS ¹⁶		

AUTORIZACION DE IMPACTO AMBIENTAL		TRAMITE ESTATAL
Documento otorgado como resultado de la presentación y evaluación de: un Informe Preventivo, Manifestación o Estudio de Impacto Ambiental o de un Estudio de Riesgo según corresponda.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION	TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA	
Dirección de Política Ecológica / Brasil No. 74 2º Piso Col. Centro México, D. F. Tel. 55 29 77 41 y 55 26 41 58 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)	De 18 a 20 días hábiles	
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	PC29	Modalidad General \$1,142.00 Modalidad Intermedia \$2,281.00
Mayor Información del trámite ¹⁷		

REGISTRO DE FUENTES FIJAS Y DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES	TRAMITE ESTATAL
Trámite que realizan los propietarios de establecimientos para que se les autorice la descarga de aguas residuales al sistema de alcantarillado urbano del D. F.	
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION	TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Prevención y Control de la Contaminación / Dirección de Hidrología y Suelo / Secretaría del Medio Ambiente / Xalapa No. 15, Col. Roma Norte, México, D. F. Tel. 52 08 98 38, 52 07 29 96 y 57 07 09 49 (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D. F. Tel. 56 11 31 67 y 55 63 34 00 Ext. 379 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)	25 días hábiles

¹⁶ <http://www.stps.gob.mx>

¹⁷ <http://www.teabo.df.gob.mx>

VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	PC33	Gratuito
Mayor información del Trámite ¹⁸		

AVISO DE MANIFESTACION ESTADISTICA		TRAMITE FEDERAL
Información que se proporciona al INEGI relacionada con la actividad propia del negocio, sin que ello implique efectos fiscales.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Ventanillas del INEGI / Patriotismo No. 711 Edif. A 5º Piso Col. San José Mixcoac, México, D. F. Tel. 52 78 10 00 ext. 1143 y 1144 (de 9:00 a 13:00 Hrs.)		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
1 año (revalidación anual entre enero y marzo)	FEP3-1	Gratuito

VISTO BUENO DE SEGURIDAD Y OPERACIÓN		TRAMITE ESTATAL
Trámite mediante el cual se hace constar que el establecimiento en cuanto a su edificación e instalaciones, reúne las condiciones necesarias de seguridad para su operación y funcionamiento.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Ventanillas Unicas Delegacionales del DDF México, D. F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 1 Piso Col. Ampliación Nápoles México, D. F. Tel. 56 11 31 67 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)		3 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
3 años (renovación)	AU19	Gratuito
Mayor información del trámite ¹⁹		

PROGRAMA INTERNO DE PROTECCION CIVIL		TRAMITE ESTATAL
Trámite mediante el cual se definen las acciones destinadas a la salvaguarda de la integridad física de los empleados y de las personas que concurren al establecimiento		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Protección Civil (SEDUVI) Periférico Sur No. 2769 Col. San Jerónimo		1 mes

¹⁸ <http://www.tcabo.df.gob.mx>

¹⁹ <http://www.stps.gob.mx>

Lídice México, D. F. Tel. 56 83 40 86 y 56 83 28 38 ext. 101 (de 9:00 a 15:00 y de 18:00 a 21:00 Hrs.)		
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	CP-02	Gratuito
Mayor información del trámite ²⁰		

ACTA DE INTEGRACION A LA COMISION DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LOS CENTROS DE TRABAJO		TRAMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la STPS.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Piso 19 Col. Barrio de Santo Tomas México, D. F. Tel. 53 94 87 02 (de 8:30 a 14:30 Hrs.)		No tiene plazo oficial de respuesta
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Indefinida	No requiere formato específico	Gratuito
Mayor información del trámite ante la STPS ²⁰		

APROBACION DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO		TRAMITE FEDERAL
Trámite mediante el cual se aprueban los Planes y Programas de Capacitación de las empresas en la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS)		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P. B.. Col. Barrio de Santo Tomas, México, D. F. Tel. 53 94 51 66 Ext. 3580 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Determinada en el programa propuesto y no debe exceder de 4 años	DC2	Gratuito
Mayor información del trámite ante la STPS		

INSCRIPCION EN EL PADRON DE IMPUESTO SOBRE NOMINAS		TRAMITE LOCAL
Trámite por medio del cual se integra al Padrón de Contribuyentes del DF.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE		TIEMPO

²⁰ <http://www.stps.gob.mx>

ATENCIÓN		APROXIMADO DE RESPUESTA
Subtesorería de Administración Tributaria Dirección de Registro (Tesorería del D. F. y Izazaga No. 89 6° Piso, Col. Centro, México, D. F. Tel. 57 09 00 30 (de 8:00 a 15:00 hrs.))		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
No aplica vigencia	ISIN00996	Gratuito
Mayor información del trámite ²¹		

ALTA EN EL SISTEMA DE INFORMACION EMPRESARIAL MEXICANO (SIEM)		TRAMITE FEDERAL
Trámite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Cámara correspondiente de acuerdo a la actividad que realiza. Mayor información al Tel. 01 800 410 2000		Inmediata
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
1 año (revalidación anual entre enero y febrero)	SIEM	Comercio Pequeño Hasta 2 empleados \$100.00, 3 empleados \$300.00, 4 o más \$640.00 Comercio al por Mayor y Servicios Hasta 3 empleados \$300.00, 4 o más \$640.00 Industrial Hasta 2 empleados \$150.00, 3 a 5 \$350.00, 6 o más \$670.00
Mayor información del trámite en Cámaras Autorizadas para el Registro SIEM ²²		

PROCURADURÍA FEDERAL DEL CONSUMIDOR (PROFECO)		TRAMITE FEDERAL
Trámite para Solicitud de verificación de instrumentos de peso.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Palacio federal, Av. 16 de septiembre x Av. Ruiz Cortines, segundo piso		3 días
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Preguntar en la Institución	Presentar el formato expedido por la PROFECO.	Ver formato de la institución
Mayor información del trámite ante la PROFECO ²³		

²¹ <http://www.ddf.gob.mx>

²² <http://www.siem.gob.mx>

²³ <http://www.profeco.gob.mx>

SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL. (S. T. P. S.)		TRAMITE FEDERAL
Trámite para registrar la comisión de seguridad e higiene, el acta constitutiva de la comisión y el programa anual de actividades. Integrar la comisión mixta de capacitación y adiestramiento.		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Palacio federal, Av. 16 de septiembre x Av. Ruiz Cortines, segundo piso		10 días.
VIGENCIA	FORMATO Y REQUISITOS	COSTO
Preguntar en la Institución	Copia del acta del R. F. C. Copia del registro patronal del IMSS. Presentar los formatos solicitados en la institución.	Gratis.
Mayor información del trámite ante la STPS ²⁴		

SECRETARÍA DEL MEDIO AMBIENTE, RECURSOS NATURALES Y PESCA (SEMARNAP)		TRAMITE FEDERAL
Trámite dependiendo del giro de la empresa: Descarga de aguas residuales y explotación de mantos acuíferos		
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION		TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Av. Gobernadores x circuito Baluartes s/n		90 días hábiles
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Definida por la Institución	Lo indicado por la secretaría	Por Descarga de aguas residuales: - Descarga industrial \$1,667.00 - Descarga uso-servicio \$ 556.00 Por explotación de mantos acuíferos: - Para pozos construidos \$1,217.00 - Para el permiso de perforación de pozos \$1,575.00
REQUISITOS		
Presentar hoja de ruta firmada. Presentar la solicitud única de servicios hidráulicos en original y copia con firmas autógrafas. Identificación del solicitante. Título de propiedad o posesión del predio. Croquis de localización del aprovechamiento. Memoria técnica y Documentación técnica. Documentación que legalmente ampara que con anterioridad se venía efectuando el aprovechamiento. Acreditación de la antigüedad del aprovechamiento. Comprobante del pago de derechos en formato SHCP-10, por concepto de expedición del título, e inscripción en el Registro Público de Derechos de Agua.		
Mayor información del trámite ante la SRE ²⁵		

²⁴ <http://www.stps.gob.mx>

²⁵ <http://www.sre.gob.mx>

Impacto ambiental: Quienes pretendan llevar a cabo algunas de las siguientes obras o actividades que a continuación se detallan se requerirá de autorización. (Formatos).

- Obras hidráulicas, vías generales de comunicación, oleoductos, gasoductos, carboductos y poliductos.
- Industria del petróleo, petroquímica, química, siderúrgica, papelera, azucarera, cemento y eléctrica.
- Exploración, explotación y beneficio de minerales y sustancias reservadas a la federación en los términos de las leyes de minería y reglamentaria del artículo 27 constitucional en materia nuclear.
- Instalaciones de tratamiento, confinamiento o eliminación de residuos peligrosos, así como residuos radiactivos.
- Aprovechamientos forestales en selvas tropicales y especies de difícil regeneración
- Plantaciones forestales
- Cambio de uso de suelo de áreas forestales, así como en selvas y zonas áridas.
- Parques industriales donde se prevea la realización de actividades altamente riesgosas.
- Desarrollos inmobiliarios que afecten los ecosistemas costeros.
- Obras y actividades en humedales, manglares, lagunas, lagos, y esteros conectados con el mar, así como en sus litorales o zonas federales.
- Obras en áreas naturales protegidas de competencia de la federación.
- Actividades pesqueras, acuícolas o agropecuarias que puedan poner en peligro la preservación de una o más especies o causar daños a los ecosistemas.
- Obras o actividades que correspondan a asuntos de competencia federal, que puedan causar desequilibrios ecológicos graves e irreparables, daños a la salud pública o a los ecosistemas, o rebasar los límites y condiciones establecidos en las disposiciones jurídicas relativas a la preservación del equilibrio ecológico y la protección del ambiente.

Costo : de \$1755.00 a \$7,760.00. DURACIÓN: 30 días

Asesoría: Para estos permisos ante la SEMARNAP es recomendable contar con Asesoría para efectuar los trámites tanto para lo referente a la Descarga de aguas residuales como para el impacto ambiental.

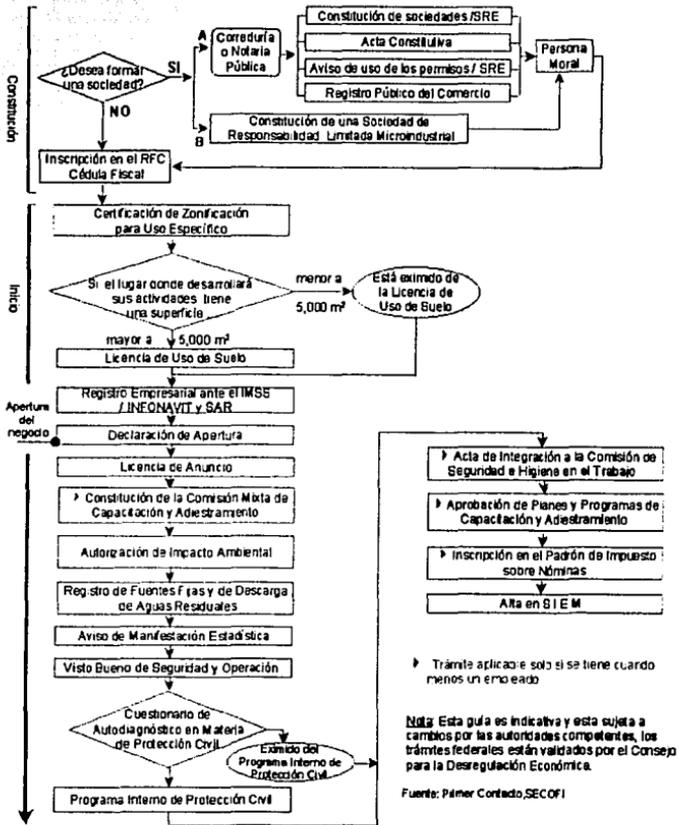
Costo de la asesoría: Mínimo de \$4,000.00 a \$5,000.00 por microempresa. Mínimo de \$10,000.00 a \$15,000.00 por pequeña empresa. Duración de la asesoría: 90 días

SECRETARÍA DE LA DEFENSA NACIONAL (SEDENA)	TRAMITE FEDERAL
Trámite para obtener Permiso para la adquisición y consumo de productos explosivos	
AREA DONDE SE GESTIONA / HORARIO DE ATENCION	TIEMPO APROXIMADO DE RESPUESTA
Se dirige a C. General, Secretario de la Defensa Nacional, Dirección General del Registro Federal de Armas de Fuego y Control de Explosivos. Av. Miguel de Cervantes Saavedra no. 596 Campo Militar no. 1 - j Edificio no. "uno" planta	2 meses

baja Colonia Irrigación c. p. 11500, México, D. F.		
VIGENCIA	FORMATO	COSTO
Preguntar en la secretaría	El indicado por la secretaría	\$4,024.00
REQUISITOS		
<p>Solicitud de permiso general Referencias del lugar de consumo Certificado de seguridad del lugar de consumo Opinión favorable del gobernador del estado Copia certificada del acta constitutiva (sociedades mercantiles) o acta de nacimiento en personas físicas Copia certificada del acta de nacimiento y poder notarial del representante legal o apoderado (sociedades mercantiles) Plano señalando en el numeral 1 del artículo 46 del reglamento federal de armas de fuego y explosivos el plano de conjunto a 1000 metros. Alrededor del lugar donde se consumirán los explosivos a escala 1:4000 en el que figuren en su caso, instalaciones militares, vías de comunicación, líneas eléctricas, telefónicas, telegráficas, obras de arte, zonas arqueológicas, gasoductos, oleoductos, construcciones para casa-habitación, instalaciones industriales y principales accidentes topográficos. Cantidad y tipo de productos que pretende consumir mensualmente.</p>		
Mayor información del trámite ante la SEDENA. ²⁶		

²⁶ <http://www.scdena.gob.mx>

A continuación se muestran los trámites en manera de diagrama de flujo, una manera más fácil de comprender el proceso:



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

4.5 Obtención de patentes, diseño industrial, modelo de utilidad

Otro de los aspectos importantes que hay que considerar es la obtención de patentes, cuando el producto o servicio que ofrece es innovador. Pero ¿qué es una patente?, ¿cuál es su importancia?, ¿qué se necesita para registrarla?, esto se explica a continuación²⁷:

¿Qué es una patente?

Una patente es la certificación que el Gobierno de nuestro país otorga, tanto a personas físicas como morales, la cual les permite explotar exclusivamente invenciones que consistan en nuevos productos o procesos durante un plazo improrrogable de 20 años contados a partir de la presentación de la solicitud correspondiente.

Se habla genéricamente de Patente para referirse a las Invencciones. Una invención es una idea nueva que permite en la práctica la solución de un problema determinado en la esfera de la técnica.

Las Patentes y los Modelos de Utilidad, son títulos expedidos por una Oficina del Estado, (nacional o extranjero), que confieren a su propietario el derecho exclusivo de explotación (monopolio) de ese Invento por un tiempo determinado.

Requisitos

Para que una Invención sea patentable tiene que cumplir los siguientes requisitos:

- Que sea novedoso.
- Que no sea evidente.
- Que pueda explotarse industrialmente.

¿Qué organismo gubernamental es el encargado de otorgar patentes?

El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), es el Organismo Público Descentralizado que se encarga de la recepción, estudio y otorgamiento de patentes en nuestro país.

¿Porqué es importante el otorgamiento de patentes de invención?

Es importante debido a que con este tipo de "monopolios temporales" el Gobierno de nuestro país promueve la creación de invenciones de aplicación industrial, fomenta el desarrollo y explotación de la industria y el comercio así como la transferencia de tecnología.

¿Qué beneficios tiene el inventor que obtiene una patente?

Primero: La seguridad que la protección de la patente le ofrece al inventor, motiva su creatividad, toda vez que tiene la garantía que su actividad inventiva estará protegida durante 20 años y será el único en explotarla.

Segundo: Si la patente tiene buen éxito comercial o industrial, el inventor se beneficia con la o las licencias de explotación que decida otorgar a terceras personas, ya que sin la patente otorgada su actividad creativa sería poco remunerada y se expondría al plagio de sus ideas inventivas.

Tercero: Debido a que la actividad inventiva no es algo que tenga como fin guardarse o que el inventor la utilice para sí evitando su explotación industrial, el inventor siempre quiere dar a conocer, publicar y explicar los beneficios que la invención conlleva, por lo que está expuesto a que sus ideas sean plagiadas, con la

²⁷ <http://www.marcas.com.mx>

consecuencia gravísima de que si la invención no está patentada y el plagiarlo obtiene primero la patente el inventor se verá envuelto en acciones de tipo legal para adquirir o recuperar sus derechos, con los consabidos costos y tiempos perdidos.

¿Qué puede ser patentado?

La Ley de la Propiedad Industrial establece que serán patentables las invenciones que sean nuevas, resultado de una actividad inventiva y susceptibles de aplicación industrial.

¿Qué se considera como nuevo para la Ley de la Propiedad Industrial?

Es todo aquello que no se encuentre en el estado de la técnica.

¿Qué se considera estado de la técnica para la Ley de la Propiedad Industrial?

Es el conjunto de conocimientos técnicos que se han hecho públicos mediante una descripción oral o escrita, así como por la explotación o por cualquier otro medio de difusión o información, en el país o en el extranjero.

¿Qué se considera como actividad inventiva para la Ley de la Propiedad Industrial?

Es el proceso creativo cuyos resultados no se deduzcan del estado de la técnica en forma evidente para un técnico en la materia.

¿Qué se considera como aplicación industrial para la Ley de la Propiedad Industrial?

Es la posibilidad de que una invención pueda ser producida o utilizada en cualquier rama de la actividad económica.

¿Qué se considera como reivindicación para la Ley de la Propiedad Industrial?

Es la característica esencial de un producto o proceso cuya protección se reclama de manera precisa y específica en la solicitud de patente.

¿Cuáles son los documentos básicos para la presentación de las solicitudes de patente?

1. - Solicitud debidamente llenada y firmada, en cuatro tantos.
2. - Comprobante del pago de la tarifa. Original y 2 copias.
3. - Descripción de la invención (por triplicado).
4. - Reivindicaciones (por triplicado).
5. - Dibujo (s) Técnico (s) (por triplicado), en su caso.
6. - Resumen de la descripción de la invención (por triplicado).

Tiempo aproximado del trámite:

Una vez que la solicitud cumple con el examen de forma, se publica a los 18 meses o antes a petición del solicitante. Posterior a su publicación se practica el examen de fondo el cual, de existir observaciones al respecto, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) solicitará las aclaraciones correspondientes mismas que deberán ser atendidas en un plazo no mayor de 2 meses. En caso contrario se considerará abandonada la solicitud. De no existir observaciones, el IMPI otorgará los derechos correspondientes al titular de la patente en un período de tiempo de 30 meses aproximadamente a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

¿Cuáles son las preguntas más comúnmente realizadas por la mayoría de los inventores?

- 1.- ¿Debería tratar de obtener una patente?
- 2.- Si decido tratar de obtener una patente, ¿qué pasos se pueden tomar para una mejor protección?

3.- ¿Qué pasos se pueden tomar para mejorar mis oportunidades de desarrollar y comercializar o explotar industrialmente mi invención exitosamente?

Es importante señalar que no hay ninguna manera de obtener seguridad previa de que será concedida una patente, o que se será capaz de lucrar si se obtiene una.

Sin embargo, se puede aumentar las probabilidades de éxito al seguir las siguientes sugerencias. Los pasos que se debe tomar son los siguientes:

Estudiar si la invención, comparativamente con otras en el área científica o tecnológica semejantes, provee ventajas que la hacen novedosa, comerciable y de explotación industrial.

De ser el caso, acudir inmediatamente con un profesional en materia de propiedad industrial, a fin de que se reciba la asesoría adecuada y se inicien los trámites para obtener la patente.

Es importante que el profesional en materia de propiedad industrial realice una búsqueda de las patentes previas más relacionadas con la invención.

Estar preparado para describir la invención completamente al consejero de patentes para que la búsqueda investigativa cubra efectivamente la tecnología relacionada con la invención.

Comparar las invenciones encontradas en su búsqueda con la invención.

La decisión sobre conseguir protección de patente debe estar basada en la comparación que realicen tanto el inventor como el profesional en materia de propiedad industrial de estas patentes, con las características de la invención que el inventor crea que sean nuevas y valiosas.

Si se encuentra que la invención incluye características valiosas no demostradas en las patentes encontrados en la búsqueda, a la brevedad posible se debe instruir al asesor en propiedad industrial para preparar una solicitud de patente y registrarla ante el IMPI.

Mantenerse en contacto con el asesor solicitándole información del progreso de la solicitud ante el IMPI. Es muy importante proveer al asesor de toda la información útil que se tenga disponible.

Informar inmediatamente al asesor de cualquier cambio que se haga en la invención y de los pasos que se tomen para desarrollarla y comercializarla.

Patentes en países extranjeros. Los derechos de patentes son estrictamente nacionales, la protección ofrecida a la invención por una patente en México se extiende solo a las fronteras nacionales.

Toda vez que una patente le otorga derechos exclusivos para hacer, usar, o vender la invención en México, otras personas no pueden producirla en otro país e importar la invención para venderla aquí luego que la invención sea patentada. Esto violaría los derechos exclusivos para vender y usar la invención en México.

Sin embargo, otras personas pueden producirla y venderla fuera de los países en donde se tengan registradas las patentes.

Si se contempla la necesidad de protección de patente fuera de México, es importante que esto sea discutido con el asesor en materia de propiedad industrial desde que se inicie los trámites para obtener la patente en México, para así evitar la pérdida de derechos de patente en países extranjeros.

La obtención de una "patente internacional" se obtiene por medio del Tratado de Cooperación de Patentes (PCT por sus siglas en inglés) y la Oficina Europea de Patentes.

Solicitar al asesor, toda la información y costos para que se pueda señalar los países en los que se desea obtener protección para la patente.

Comercialización y desarrollo de la invención:

Asúmase que ya se obtuvo la patente y ahora se desea saber como aprovechar su explotación lucrativamente.

No se puede esperar obtener beneficios económicos derivados de la obtención de la patente si la invención no provee algún resultado o característica que ofrezca una ventaja competitiva que le facilite la venta.

Es igualmente cierto que se tiene muy pocas posibilidades de obtener beneficios económicos aún luego de haber recibido una patente a menos que el inventor mismo la utilice o convenza a otros para que la utilicen al informarles las ventajas que su invención ofrece. Es improbable que otras personas reconozcan las ventajas y se le acerquen con el propósito de comprarle la patente o la licencia de la misma, simplemente luego de haber leído la patente.

El IMPI no puede ayudar a diseñar una estrategia comercial para publicitar la invención protegida mediante la patente. Esta labor deberá ser realizada por profesionales en la materia a fin de que se tomen las medidas necesarias y la invención sea altamente demandada.

¿Cuándo puede ser revelada su invención?

Muchos inventores se preguntan cuándo pueden revelar sus invenciones a otros con el propósito de obtener apoyo financiero o para inducir a alguna persona u organización de negocios a comprar los derechos sobre la patente.

El consejo es el siguiente:

Una vez que se inició el procedimiento de obtención de la patente y se solicitó su publicación en la Gaceta del IMPI, es seguro revelar a otros todo lo que esté descrito o ilustrado en la patente, en virtud de que estos detalles ya no son secretos porque los mismos están a disposición del público interesado.

No obstante lo anterior, se deberá consultar al asesor en materia de propiedad industrial, a fin de que de una manera segura (jurídicamente) se pueda celebrar diversos actos jurídicos para vender o licenciar invenciones o mejoras posteriores que estén relacionadas con la patente otorgada.

Para solicitar la patente es necesario llenar el siguiente formato.

*Solicitud de Patente. Antes de proceder con la solicitud es necesario leer la introducción a las patentes y después llenar el siguiente formato:*²⁸

Datos del Invento	
Descripción del invento	

²⁸ <http://www.marcas.com.mx>

Resumen de la invención (entre 50 y 200 palabras)	<input type="text"/>	
Ventajas y diferencias con respecto a lo existente	<input type="text"/>	
Se ha dado a conocer la invención?	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Por que medio(s)? Ejemplos: - medios de comunicación - puesta en práctica de la invención - exhibición en una exposición	
Nombre del inventor	<input type="text"/>	
Apellidos del inventor	<input type="text"/>	
Nacionalidad	<input type="text"/>	
Lugar de Nacimiento	<input type="text"/>	
Fecha de nacimiento	Día <input type="text"/> 5 Mes <input type="text"/> 12 Año <input type="text"/>	
Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	<input type="text"/>	
Cuenta Usted con identificación oficial vigente?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	
Domicilio particular del Inventor		
Calle y Numero	<input type="text"/>	
Colonia	<input type="text"/>	
Ciudad	<input type="text"/>	
Código Postal	<input type="text"/>	
Estado	<input type="text"/>	
País	<input type="text"/>	
Teléfono	Lada <input type="text"/>	Tel.: <input type="text"/>
Fax	Lada <input type="text"/>	Tel.: <input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>	
Website	<input type="text"/>	
Gracias. Por el momento es todo. Oprima el botón Enviar		

Publicaciones defensivas en cooperación con ip.com

Existen en los Estados Unidos empresas que se dedican a publicar el arte previo para hacer del conocimiento público nuevos inventos. Las publicaciones defensivas no reemplazan a las patentes, sino tienen que verse como un refuerzo de la protección de la propiedad intelectual.

1) La táctica de publicación defensiva tradicional

La táctica de publicación defensiva tradicional permite "envolver" la patente clave, con arte previo publicado sobre mejoras de la patente clave. La publicación defensiva tradicional dificulta a los competidores la obtención de patentes alrededor de la patente clave, creando un "muro" de publicaciones defensivas alrededor de la patente clave del inventor.

2) La táctica de publicación defensiva de inventos no clave

Los gobiernos a nivel mundial ofrecen monopolios temporales sobre los inventos para fomentar la innovación y permitir a las empresas recuperar su inversión en desarrollo e investigación. Sin embargo no todas las invenciones son clave para el éxito comercial de una empresa. Publicar estas invenciones, inhibe a otras empresas obtener patentes en un futuro para el mismo invento.

3) La táctica de evitar el otorgamiento de patentes insostenibles

Prevención de Patentes insostenibles

El exorbitante número de solicitudes de patentes, implica que se otorguen patentes que no se podrían mantener en un juicio. En otras palabras: Se emiten muchas que no podrían mantenerse en un litigio. El problema es que aun cuando son muy amplias, las patentes tienen una presunción de validez. Esta presunción puede ser superada, pero puede costar millones y mucho tiempo, obligando al inventor de arriesgar su patrimonio para defender sus derechos de propiedad intelectual. Publicando estos inventos en el dominio público es una buena manera de prevenir el otorgamiento de estas patentes.

La publicación via ip.com es inmediata lo que ayuda a documentar el arte previo para los examinadores de las oficinas de patentes.

4) La táctica universitaria

Las universidades, en muchas ocasiones quieren emitir licencias de sus tecnologías sin tener que esperar el otorgamiento de una patente. El publicar estas tecnologías pendientes de patentarse, le permite a las universidades explotar comercialmente las licencias que otorgan, manteniendo su propiedad intelectual. Es una manera fácil y ágil para extender la vida útil de las licencias de una nueva tecnología.

Dominios en Internet

El dominio propio es indispensable para:

- Actuar como exhibidor al mundo online, proporcionando una dirección donde la gente alrededor del mundo pueda informarse y comprar los productos ofrecidos o solicitar servicios.
- Ayudar a que se cree y promueva la identidad y posicionar los productos y/o servicios en un mercado potencial de millones de personas.
- Tener un punto de contacto, un lugar donde los prospectos a clientes puedan descubrir los productos y los clientes actuales puedan conseguir el soporte o la información después de la venta.

Otra ventaja competitiva de registrar un nombre de dominio es, que coloca a la empresa al mismo nivel que compañías mucho más grandes, a un costo realmente bajo.

Existen los denominados TLD's (Top Level domains por sus siglas en inglés) que actualmente terminan en **.com**, **.net** y **.org**

Además existen los denominados ccTLD's (Country Code Top Level domains por sus siglas en inglés). En estos están incluidos los dominios mexicanos **.com.mx**, **.net.mx** y **.org.mx**.

Para verificar si un dominio esta registrado existe una herramienta denominada WHOIS. Abajo unos ejemplos de buscadores WHOIS

.com.mx .net.mx .org.mx	Verificar si el dominio del interesado esta disponible en NIC (Network Information Center) México
.com .net .org	Verificar si el dominio del interesado esta disponible en Nominalia

A la solicitud de patente se deberá acompañar:

- La descripción de la invención. Que deberá ser lo suficientemente clara y completa para permitir su comprensión.
- Los planos y los dibujos necesarios para la comprensión de la descripción.
- Una o más reivindicaciones. Esto se refiere a las características esenciales del producto o proceso.
- Un resumen de la descripción de la invención que servirá para su publicación en la gaceta.

Es importante antes de hacer público un producto o proceso que implique una innovación, se lleven a cabo los trámites necesarios para la obtención de su registro y protección, ya que transcurrido el tiempo se pueden perder los derechos sobre la innovación referida. Para este efecto la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial en su artículo 18 establece lo siguiente: "La divulgación de una invención no afectará que siga considerándose nueva, cuando dentro de los doce meses previos a la fecha de presentación de la solicitud de patente o, en su caso, de la prioridad reconocida, el inventor o su causahabiente hayan dado a conocer la invención por cualquier medio de comunicación o la hayan exhibido en una exposición nacional o internacional."²⁹ Al presentarse la solicitud correspondiente deberá incluirse la documentación comprobatoria en las condiciones que establezca el reglamento de esta Ley."

Esto es, después de que la innovación ha sido presentada en público, se deberán iniciar los trámites de registro, pues pasando los doce meses a que hace alusión el artículo anterior otra persona podrá iniciar el registro a su favor.

La vigencia del derecho exclusivo de explotación de la patente es de 20 años improrrogables, contados a partir de la solicitud.

²⁹ CÁRDENAS DURÁN, Donato, Manual para la implantación legal de pequeñas empresas, Editorial ITESM México, 1993.

Un punto más por considerar es el Diseño Industrial, que se refiere a cualquier dibujo o forma para decorar un producto o para darle una apariencia o imagen propia.

Existe un evento en nuestro país llamado ExpoDiseño. En este evento: se venden más de 10,000 oportunidades de negocios. Evento organizado por Grupo Exhibimex. ExpoDiseño es el motor del desarrollo de la comunicación gráfica, ofreciendo a los proveedores e industriales de las Artes Gráficas un foro comercial y tecnológico. Se dice que es un evento especializado para proveedores de servicios y productos para las Artes Gráficas y el Diseño, pero también lo pueden aprovechar los emprendedores de las microempresas para buscar medios que permitan el diseño de su producto. Por su temporalidad es la gran plataforma de lanzamientos de nuevos productos, materiales, maquinaria y tecnología para incrementar las ventas. Los visitantes encontrarán los productos de vanguardia para el Diseño Gráfico e Industrial. Se tendrá acceso gratuito a conferencias (comerciales), impartidas por los expositores, quienes hablarán de sus productos.³⁰

En ExpoDiseño se encontrará todos los servicios para el Diseño Gráfico e Industrial; así como ofertas y demostraciones de tecnología avanzada, tendencias de diseño y capacitación técnica y profesional.

¿Pero qué es Diseño Industrial?

Un Diseño Industrial define el aspecto ornamental de un artículo utilitario que, en el caso de un Modelo Industrial está constituido por elementos de tres dimensiones (la forma del objeto) o de dos dimensiones (líneas, dibujos, colores) en el caso de un Dibujo Industrial.³¹

También está el modelo de utilidad, que es cualquier objeto, utensilio o herramienta que permita realizar una función diferente o presente ventajas en cuanto a su utilidad, sin basarse en un auténtico avance técnico.

¿Qué son los Modelos de Utilidad?

El modelo de utilidad es una nueva figura de protección de la Ley de Propiedad Industrial. Son considerados Modelos de Utilidad los objetos, utensilios, aparatos o herramientas que, como resultado de una modificación en su disposición, configuración, estructura o forma presenten una función diferente respecto a las partes que lo integran o ventajas en cuanto a su utilidad.³² (Art. 28 LPI)

Vigencia

La vigencia de un modelo de utilidad es de 10 años improrrogables contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud correspondiente (Art. 29 LPI), siempre y cuando el titular cumpla con el pago de los derechos que marque la tarifa respectiva durante el término de su vigencia.

Obligaciones del titular de un Modelo de Utilidad

La única obligación del titular de un modelo de utilidad es mantener la vigencia del mismo mediante el pago de una tasa anual de mantenimiento durante el tiempo total de su vigencia.

Derechos del titular de un Modelo de Utilidad

³⁰ <http://www.expodiseno.com.mx>

³¹ <http://www.infonegocios.com/Santos>

³² <http://www.axp16.ii.org.mx>

Es derecho del titular de un modelo de utilidad es el de perseguir a los infractores del mismo, es decir, a aquellos que imiten o invadan la innovación protegida por el modelo de utilidad sin la autorización del titular. Es también derecho del titular de un modelo de utilidad explotar en exclusiva la invención protegida por el mismo, ya sea por sí mismo o por otros con su consentimiento.

Territorialidad

El modelo de utilidad otorga protección a la innovación especificada en las reivindicaciones del modelo de utilidad, única y exclusivamente dentro del territorio del país.

Contenido y alcance de la protección

Un documento de modelo de utilidad comprende tres partes esenciales a saber:

- Un extracto o resumen que define en términos muy concisos pero connotativos a la naturaleza del invento.
- Una descripción del invento o innovación
- Un capítulo de reivindicaciones

El alcance de un modelo de utilidad esta definido por el capítulo de reivindicaciones, en el cual deberá quedar descrito con exactitud todo aquello por lo que se pretenda adquirir el derecho exclusivo de explotación.

Requisitos que debe cumplir una invención para ser objeto de Modelo de Utilidad (Art. 27 LPI)

1. *Novedad*

Una innovación tendrá novedad solo si no se encuentra contenida en el estado de la técnica, entendiéndose por tal, el conjunto de conocimientos técnicos que se han hecho públicos mediante una descripción oral o escrita, por la explotación o por cualquier otro medio de difusión o información en el país, o en el extranjero.

En modelos de utilidad también se aplica la misma disposición que en patentes sobre la preservación de la novedad, la cual no será afectada por cualquier divulgación hecha por el inventor o su causahabiente, siempre y cuando se presente la solicitud de modelo de utilidad dentro del plazo de un año a contar desde la primera divulgación.

2. *Aplicación Industrial*

Para una innovación sea objeto de modelo de utilidad, deberá tener aplicación industrial, de la misma manera que en materia de patentes.

Infraacciones Administrativas y Delitos en materia de Modelos de Utilidad

1. *Infraacciones Administrativas*

- Fabricar o elaborar productos amparados por un Modelo de Utilidad, sin consentimiento de su titular.
- Ofrecer en venta o poner en circulación productos amparados por un Modelo de Utilidad, a sabiendas de que fueron fabricados o elaborados sin consentimiento de su titular.

2. *Delitos:*

- Reincidir en las infraacciones administrativas, una vez que haya quedado firme la primera sanción administrativa.

Sanciones en materia de Modelos de Utilidad

1. Por Infracciones Administrativas (Art. 214 LLM)

- Multa hasta por el importe de 20,000 días de salario mínimo general vigente en el D. F.
- Multa adicional hasta por el importe de 500 días de salario mínimo general vigente en el D. F., por cada día que persista la infracción.
- Clausura temporal hasta por 90 días
- Clausura definitiva
- Arresto administrativo hasta por 36 horas

2. Por Delitos (Art. 224 LLM)

- 3. Infracciones Administrativas (Art. 214 LLM) 2 a 6 años de prisión y multa por el importe de 100 a 10,000 días de salario mínimo general vigente en el D. F.**

4.6 Marcas, Nombre Comercial y Propiedad Industrial

¿Qué es marca?

Con la palabra Marca se suele generalizar también al hablar de los llamados Signos Distintivos, que incluyen, no sólo las Marcas, sino también los Nombres Comerciales y los Rótulos de Establecimiento.

Una Marca es un signo que sirve para distinguir los productos o los servicios de una persona, física o jurídica, de los de otras personas. El registro se efectúa respecto de productos o servicios específicos. Cuando una marca está registrada, ninguna persona ni empresa, salvo su propietario, podrá utilizarla para productos o servicios idénticos o similares a aquellos para los que está registrada. Todo uso no autorizado de un signo similar a la marca protegida también está prohibido. Normalmente, la protección de una marca no suele tener limitación de tiempo, siempre que su registro se renueve periódicamente, cada 10 años y continúe.³³

Nombre Comercial

Un Nombre Comercial es un signo o denominación que sirve para identificar a una persona física o jurídica en el ejercicio de su actividad empresarial y que distingue su actividad de otras idénticas o similares utilizándose la marca.

Básicamente se aplican tratándose de personas físicas o morales (empresas comerciales) dedicadas a la fabricación y venta de diversos productos o que prestan determinados servicios y que han diseñado una imagen que los distingue de su competencia en diferentes niveles.

Si se desarrolló una reputación y se realiza ventas repetidas del producto o servicio, sería desastroso si un competidor pudiese vender un producto similar que pudiese ser confundido con este.

Al usar una marca – una señal distintiva la cual identifica su producto o servicio exclusivamente (como se ha señalado anteriormente) – se desarrolla lealtad hacia el producto. Además se puede licenciar o franquiciar el producto y /o servicio y cobrar regalías sobre sus ventas. En caso de un abuso por parte de un competidor, una marca registrada le da bases sólidas para su defensa legal.

³³ <http://www.marcas.com.mx>

Una marca es un signo que distingue un servicio o producto de otros de su misma clase o ramo. Puede estar representada por un término, un símbolo, logotipo, diseño o signo, o una combinación de estos. Para efectos del registro de marcas deben distinguirse los tipos y las clases de marcas.

La ley de la propiedad industrial reconoce cuatro tipos diferentes de marcas:

MARCAS NOMINATIVAS

Las nominativas, son las marcas que identifican un producto o servicio a partir de una palabra o un conjunto de palabras. Estas marcas deben distinguirse fonéticamente de los productos o servicios de su misma especie. Es decir, no deben tener semejanza con marcas que pertenezcan a productos o servicios de su misma especie o clase.

Ejemplo: **NIKE**. Al tratarse de una marca para calzado y ropa deportiva esta marca pertenece a la clase 25.

MARCAS INNOMINANDAS

Las marcas innominadas, son figuras o logotipos que diferencian visualmente a una marca. Es decir, son figuras distintivas que no pueden reconocerse fonéticamente, sólo visualmente.



Ejemplo:

Como en el ejemplo anterior, al tratarse de una marca para calzado y ropa deportiva esta marca pertenece a la clase 25.

MARCAS MIXTAS

Las marcas mixtas, son el resultado de la combinación de tipos definidos en los párrafos anteriores. En la mayoría de los casos son combinaciones de palabras con diseños o logotipos.



Ejemplo:

Como en el ejemplo anterior, al tratarse de una marca de calzado y ropa deportiva esta marca pertenece a la clase 25.

MARCAS TRIDIMENSIONALES

Las marcas tridimensionales, corresponden a la forma de los productos o sus empaques, envases o envoltorios, siempre y cuando sean característicos y los distinguen de productos de su misma clase. Es decir, las marcas tridimensionales corresponden a cuerpos con 3 dimensiones, como botellas, empaques, cajas, estuches, etc.



Ejemplo:

En este caso la marca pertenece a la clase 32.

Cuando una marca es registrada por una asociación o sociedad de productores o en general por varias personas que quieren diferenciar su producto o servicio se habla de una MARCA COLECTIVA. Si perteneces a una agrupación de productores de bienes o de servicios (ganaderos, avicultores, lecheros, contadores, abogados, etc.) que han diseñado un logotipo que los distingue de las demás agrupaciones de su tipo, entonces el logotipo de dicha agrupación puede ser registrado como MARCA COLECTIVA.

Además de los tipos de marcas mencionadas anteriormente, existen también las siguientes figuras de protección:

NOMBRE COMERCIAL

El Nombre Comercial, como se mencionó anteriormente, es una variante de las marcas que lleva un proceso diferente al del registro. Los nombres comerciales, no requieren de la emisión de un título expedido por el IMPI, como es el caso de la marca y el aviso comercial. Sólo es necesario solicitar la publicación del mismo. La diferencia con las marcas radica en que el nombre comercial, sólo protege el nombre de un comercio, industria, empresa o prestador de servicios en el área donde se encuentra ubicado.

Ejemplo: Miscelánea Del Valle, Fonda La Tía Rosa, etc.

AVISO COMERCIAL

El Aviso Comercial, es una frase u oración que sirve para promover y diferenciar a un producto, prestador de servicios o empresa, de otros que se dediquen a la misma actividad. Puede servir como slogan o frase publicitaria. Los avisos comerciales son frases que distinguen un producto inclusive sin mencionar la marca, en diversas campañas publicitarias, tal sería el caso de JUST DO IT!, frase que sin mencionarlo nos refiere a la marca NIKE, otro ejemplo sería ¡A QUE NO PUEDES COMER SOLO UNA! Que nos refiere a la marca SABRITAS.

Preguntas Frecuentes³⁴

MARCAS

¿Tienes una denominación para el producto que fabricas y /o comercializas o para el servicio que prestas?

En ese caso puedes registrar dicha denominación como una marca nominativa.

¿Además de la denominación, tu marca tiene un logotipo o la propia denominación tiene signos distintivos?

Entonces puedes registrar esa imagen distintiva como marca mixta.

¿Tu símbolo distintivo es un logotipo simplemente y no tiene ninguna palabra o frase que lo acompañe?

En este supuesto tu logotipo puede ser registrado como una marca innominada.

³⁴ <http://www.marcas.com.mx>

¿Haz diseñado un envase o forma de presentación novedoso y totalmente diferente a los que normalmente se utilizan para contener un producto?

Tu idea puede ser registrada como una marca tridimensional.

¿Pertenece a una agrupación de productores de bienes o de servicios (ganaderos, avicultores, lecheros, contadores, abogados, etc.) que han diseñado un logotipo que los distingue de las demás agrupaciones de su tipo?

En este supuesto el logotipo de dicha agrupación puede ser registrado como marca colectiva.

AVISOS COMERCIALES

¿Tienes en mente un slogan o una campaña publicitaria que sirva para distinguir un producto y/o servicio?

Entonces deberás registrar dicha frase o slogan como un aviso comercial.

Los avisos comerciales son frases que tienen como objetivo el distinguir un producto inclusive sin mencionar la marca, en diversas campañas publicitarias, tal sería el caso de JUST DO IT! frase que sin mencionarlo nos refiere a la marca NIKE, otro ejemplo sería ¡A QUE NO PUEDES COMER SOLO UNA! que nos refiere a la marca SABRITAS.

NOMBRES COMERCIALES

¿Tu empresa tiene una denominación que la distinga, sin que se utilicen los nombres de los socios?

En este caso se trata de un Denominación Comercial que puede ser publicada en la Gaceta del IMPI.

¿El nombre de tu empresa está formado con el de uno de sus socios, con los de algunos o con todos?

En este caso se trata de una Razón Social que también puede ser publicada en la Gaceta del IMPI. Los nombres comerciales no requieren de un registro ante el IMPI, sin embargo se recomienda su publicación en la Gaceta de dicho Instituto, a fin de que se presuponga la buena fe de su uso y se asegure no estar infringiendo derechos de propiedad industrial de terceros.

Ventajas de una marca registrada

El mero uso de una marca ya establece sus derechos. Sin embargo su registro como tal, permite las siguientes ventajas:

- Al registrar una marca Usted extiende su protección a toda la República Mexicana. Por ejemplo si Usted es el primero en registrar una marca existe la presunción legal de que Usted es el dueño de y que usuarios posteriores copiaron la marca. Esto facilita una demanda y posteriormente la colección de daños y perjuicios así como lo honorarios legales. Si Usted no registra su marca se encontrará con un arduo camino para defender sus derechos.
- El derecho de utilizar el símbolo ® o MR el cual notifica al mundo el registro de su marca.
- El acceso al sistema federal de las cortes.
- Desalienta el uso de su marca por plagiantes.
- Protege su prioridad del registro de estas marcas en otras naciones.
- Permite restringir la importación de bienes que utilizan marcas infringientes.
- La posibilidad de otorgar Licencias.
- La posibilidad de cobrar Regalías.
- La posibilidad de franquiciar su producto o servicio.

- La posibilidad de ceder los derechos sobre su marca.
- La posibilidad de garantizar un crédito con su marca.
- Al registrar su marca la convierte en un activo intangible, el cual en muchas ocasiones llega a convertirse en el activo más valioso de su empresa.
- Proteger su dominio en Internet.

¿Qué es una clase de marca?

Es un conjunto de productos o servicios que guardan una relación entre sí, o que tienen una característica común en función de su utilidad o uso, agrupados de acuerdo con una clasificación aceptada internacionalmente. No confundir las clases de marcas con los tipos de marcas. A continuación la lista completa de 42 clasificaciones de Productos y Servicios.

Productos

Clase 1

Productos químicos destinados a la industria, ciencia, fotografía, horticultura y silvicultura; resinas artificiales en estado bruto, materias plásticas en estado bruto; abono para las tierras; composiciones extintoras; preparaciones para el temple y soldadura de metales; productos químicos destinados a conservar los alimentos; materias curtientes; adhesivos (pegamentos) destinados a la industria.

Clase 2

Colores, barnices, lacas; conservantes contra la herrumbre y el deterioro de la madera; materias tintóreas; mordientes; resinas naturales en estado bruto; metales en hojas y en polvo para pintores, decoradores, impresores y artistas.

Clase 3

Preparaciones para blanquear y otras sustancias para la colada; preparaciones para limpiar, pulir, desengrasar y raspar; jabones; perfumería; aceites esenciales, cosméticos, lociones para el cabello; dentífricos.

Clase 4

Aceites y grasas industriales; lubricantes; productos para absorber, regar y concentrar el polvo; combustibles (incluyendo gasolinas para motores) y materiales de alumbrado; bujías, mechas.

Clase 5

Productos farmacéuticos, veterinarios e higiénicos; sustancias dietéticas para uso médico, alimentos para bebés; emplastos, material para apósitos; material para empastar los dientes y para moldes dentales; desinfectantes; productos para la destrucción de animales dañinos; fungicidas, herbicidas.

Clase 6

Metales comunes y sus aleaciones; materiales de construcción metálicos; construcciones transportables metálicas; materiales metálicos para vías férreas; cables e hilos metálicos no eléctricos; cerrajería y ferreteria metálica; tubos metálicos; cajas de caudales; productos metálicos no comprendidos en otras clases; minerales.

Clase 7

Máquinas y máquinas herramientas; motores (excepto motores para vehículos terrestres); acoplamientos y órganos de transmisión (excepto para vehículos terrestres); instrumentos agrícolas; incubadoras de huevos.

Clase 8

Herramientas e instrumentos de mano impulsados manualmente; cuchillería, tenedores y cucharas; armas blancas; maquinillas de afeitarse.

Clase 9

Aparatos e instrumentos científicos, náuticos, geodésicos, eléctricos, fotográficos, cinematográficos, ópticos, de pesar, de medida, de señalización, de control (inspección), de socorro (salvamento) y de enseñanza; aparatos para el registro, transmisión, reproducción de sonido o imágenes; soportes de registros magnéticos, discos acústicos; distribuidores automáticos y mecanismos para aparatos de previo pago; cajas registradoras, máquinas calculadoras, equipo para el tratamiento de la información y ordenadores; extintores.

Clase 10

Aparatos e instrumentos quirúrgicos, médicos, dentales y veterinarios, miembros, ojos y dientes artificiales; artículos ortopédicos; material de sutura.

Clase 11

Aparatos de alumbrado, de calefacción, de producción de vapor, de cocción, de refrigeración, de secado, de ventilación, de distribución de agua e instalaciones.

Clase 12

Vehículos; aparatos de locomoción terrestre aérea o marítima.

Clase 13

Armas de fuego; municiones y proyectiles; explosivos; fuegos de artificio.

Clase 14

Metales preciosos y sus aleaciones y artículos de estas materias o de chapado no comprendido en otras clases; joyería, bisutería, piedras preciosas; relojería e instrumentos cronométricos.

Clase 15

Instrumentos de música.

Clase 16

Papel, Cartón y artículos de estas materias no comprendidos en otras clases; productos de imprenta; artículos de encuadernación; fotografías; papelería; adhesivos (pegamentos) para papelería o la casa; material para artistas; pinceles; máquinas de escribir y artículos de oficina (excepto muebles); material de instrucción o de enseñanza (excepto aparatos); materias plásticas para embalaje (no comprendidas en otras clases); naipes; caracteres de imprenta; clichés.

Clase 17

Caucho, gutapercha, goma, amianto, mica y productos de esas materias no comprendidos en otras clases; productos en materias plásticas semielaboradas; materias que sirven para calafatear, cerrar con estopa y aislar, tubos flexibles no metálicos.

Clase 18

Cuero e imitaciones de cuero, productos de estas materias no comprendidos en otras clases; pieles de animales; baúles y maletas; paraguas; sombrillas y bastones; fustas y guarnicionería.

Clase 19

Materiales de construcción no metálicos; tubos rígidos no metálicos para la construcción; asfalto, pez y betún; construcciones transportables no metálicas; monumentos no metálicos.

Clase 20

Muebles, espejos, marcos; productos no comprendidos en otras clases, de madera, corcho, caña, junco, mimbre, cuerno, hueso, marfil, ballena, concha, ámbar, nácar, espuma de mar, sucedáneos de todas estas materias o materias plásticas.

Clase 21

Utensilios y recipientes para el menaje o la cocina (que no sean de materiales preciosos ni chapados); peines y esponjas; cepillos (excepto pinceles); materiales para la fabricación de cepillos; material de limpieza; viruta de hierro; vidrio en bruto o semielaborado (excepto vidrio de construcción); cristalería, porcelana y loza no comprendidas en otras clases.

Clase 22

Cuerda, bramante, redes, tiendas de campaña, toldos, velas, sacos (no comprendidas en otras clases); materias de relleno (con excepción del caucho o materias plásticas); materias textiles fibrosas en bruto.

Clase 23

Hilos para uso textil.

Clase 24

Tejidos y productos textiles no comprendidos en otras clases; ropa de cama y de mesa.

Clase 25

Vestidos, calzados, sombrerería.

Clase 26

Puntillas y bordados, cintas y lazos, botones, corchetes y ojillos, alfileres y agujas; flores artificiales.

Clase 27

Alfombras, felpudos, esteras, linóleoum y otros revestimientos de suelos; tapicerías murales que no sean en materias textiles.

Clase 28

Juegos, juguetes, artículos de gimnasia y de deportes no comprendidos en otras clases; decoraciones para árboles de navidad.

Clase 29

Carne, pescado, aves y caza; extractos de carne; frutas y legumbres en conserva, secas y cocidas; gelatinas, mermeladas, compotas; huevos, leche y productos lácteos; aceites y grasas comestibles.

Clase

30

Café, té, cacao, azúcar, arroz, tapioca, sagú, sucedáneos de café; harinas y preparaciones hechas de cereales, pan, pastelería y confitería, helados comestibles; miel, jarabe de melaza; levaduras, polvos para esponjar, sal, mostaza, vinagre, salsas (condimentos); especias, hielo.

Clase 31

Productos agrícolas, hortícolas, forestales y granos no comprendidos en otras clases; animales vivos, frutas y legumbres frescas; semillas, plantas y flores naturales; alimentos para los animales, malta.

Clase 32

Cervezas; aguas minerales y gaseosas y otras bebidas no alcohólicas; bebidas y zumos de frutas; jarabes y otras preparaciones para hacer bebidas.

Clase 33

Bebidas alcohólicas (excepto cervezas).

Clase 34

Tabaco; artículos para fumadores; cerillas.

Servicios

Clase 35

Publicidad; gestión de negocios comerciales; administración comercial; trabajos de oficina.

Clase 36

Seguros; negocios financieros; negocios monetarios; negocios inmobiliarios.

Clase 37

Construcción; reparación; servicios de instalación.

Clase 38

Telecomunicaciones.

Clase 39

Transporte; embalaje y almacenaje de mercancías; organización de viajes.

Clase 40

Tratamiento de materiales.

Clase 41

Educación; formación; esparcimiento; actividades deportivas y culturales.

Clase 42

Restauración (alimentación); alojamiento temporal; cuidados médicos, de higiene y de belleza; servicios veterinarios y de agricultura; servicios jurídicos; investigación científica e industrial; programación de ordenadores; servicios que no puedan ser clasificados en otras clases.

Para registrar una marca³⁵

El registro de una Marca brinda muchas ventajas. Se puede licenciar o franquiciar un producto y cobrar jugosas regalías. En caso de un abuso de una marca (Piratería, difamación etc.) se cuenta con fundamentos sólidos legales para su defensa. El registrar una marca consta de tres pasos:

▪ Paso 1

Verificar si la marca ya se encuentra registrada mediante una búsqueda de anterioridades ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. Antes de registrar una marca es conveniente efectuar la búsqueda de anterioridades por lo cual es necesario llenar el siguiente formato. El servicio de búsqueda tiene un costo, que varía.

Clases de Marcas

Es importante saber cuales son las clases de productos o servicios que se quiera amparar con el registro de la marca correspondiente.

Marcas Comunitarias en la Unión Europea

Si se desea exportar un producto a la Comunidad Europea se debe registrar la marca comunitaria y proteger la marca en los quince países de la Unión Europea que comprenden: Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Los Países Bajos, Portugal, España, Suecia, El Reino Unido y Finlandia. Verificar si la marca esta disponible en la Unión Europea GRATUITAMENTE, gracias a la alianza con Marcanet.com.

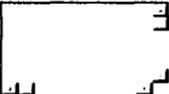
³⁵ <http://www.marcas.com.mx>

Personalmente se pondrán en contacto con el interesado a la brevedad posible vía e-mail o teléfono, para confirmar la recepción y aclarar cualquier duda. Se deben llenar los siguientes datos³⁶:

Nombre de la Marca, Aviso Comercial o Nombre Comercial a investigar:		<input type="text"/>	
Su marca incluye símbolos, diseños, logotipos o cualquier elemento figurativo que sean distintivos?		<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
Nombre del Solicitante:		<input type="text"/>	
Apellido Paterno del Solicitante:		<input type="text"/>	
Apellido Materno del Solicitante:		<input type="text"/>	
Compañía: (si aplica)		<input type="text"/>	
Calle:		<input type="text"/>	
Colonia		<input type="text"/>	
Ciudad:		<input type="text"/>	
Estado o provincia:		<input type="text"/>	
Código Postal:		<input type="text"/>	
País:		<input type="text"/>	
Este domicilio es el lugar de comercialización del producto y/o servicio?:		<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
Teléfonos:	Clave Lada	<input type="text"/>	Teléfono <input type="text"/>
Fax:	Clave Lada	<input type="text"/>	Teléfono <input type="text"/>
E-mail:		<input type="text"/>	
Web Site:		<input type="text"/> http://www.	
Fecha de primer uso de la marca.		Día <input type="text"/> 30	Mes <input type="text"/> 7 Año <input type="text"/>
No se ha utilizado (si aplica) <input type="checkbox"/>			

³⁶ <http://www.marcas.com.mx>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

<p>Por favor describa detalladamente todos los productos y/o servicios que quiera cubrir con la marca:</p>	
<p>¿Quién va a ser dueño de la marca?</p>	<p> Persona física</p>
<p>Por el momento, eso es todo. Nos pondremos en contacto con Usted a la brevedad posible vía e-mail o teléfono, para confirmar la recepción y enviar su cotización.</p>	

▪ Paso 2

Presentar la solicitud correspondiente a la clase adecuada de productos y /o servicios ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial en la(s) clase(s) que sean necesarias.

Este paso consiste en presentar la solicitud correspondiente en cada clase de productos y/o servicios, en que se pretenda registrar la marca, ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

▪ Paso 3

Titulación de la marca. El plazo que maneja el IMPI es de 4 a 6 meses, siempre y cuando el Instituto no haga observaciones a la solicitud.

Se entrega a vía fax o e-mail copia de la solicitud recibida por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) en 72 hrs. (tres días hábiles). Con esto se evita que otra persona moral o física registre esta Marca.

El tiempo empieza a correr a partir de haber recibido todos los datos, dibujos y/o muestras tridimensionales. También se requiere que se haga llegar un poder firmado por el interesado como persona física o como representante legal de una empresa (anexando copia certificada del acta constitutiva en la que consten los poderes para actos de administración), así como el depósito de los honorarios correspondientes. Para poder cotizar los servicios es necesario llenar el formato de búsqueda de anterioridades.

La carta poder deberá contener lo siguiente, correspondiente a personas físicas y morales respectivamente:

CARTA PODER

LUGAR Y FECHA:

LIC. GERARDO SÁNCHEZ VALLEJO Y/O LIC. MANUEL MAGAÑA
RUFINO Y/O LIC. FLOR MARÍA DÍAZ SOTO

Estimados señores:

Por la presente doy (damos), poder especial, amplio y suficiente para que, conjunta o indistintamente, en mi (nuestro) nombre y representación, tramite ante las oficinas y autoridades de la República Mexicana que correspondan, los registros de mis (nuestras) marcas, nombres y avisos comerciales, gestiones, renovaciones, comprobaciones de uso, así como para que promueva nulidades y extinciones de las que me (nos) perjudiquen y persigan invasión de mi (nuestras) marcas, nombres comerciales y avisos comerciales, a cuyo efecto se le faculta para dar todos los pasos necesarios al objeto indicado, incluso firmar convenios, con relación a invasión o imitación de derechos de Propiedad Industrial de los mismos, presentar solicitudes, dibujos, declaraciones, renovaciones, reclamaciones, en dichos registros, así como formular y firmar descripciones, enmiendas, oposiciones, apelaciones, justificar explotaciones o usos, solicitar testimonios, pagar los derechos señalados por la ley, percibir valores, llenar cualquier otro requisito, y tomar en fin, todas las medidas que creyeren conducentes al resguardo de mis (nuestros) intereses, y en caso de haber oposición o de ser necesario, se le faculta para ocurrir ante las autoridades administrativas y ante los tribunales comunes y federales del país, incluso asistir al juicio de AMPARO, para tomar intervención como demandantes o demandados ante los jueces que sean competentes, pudiendo convenir someter a árbitros, desistirse, y cobrar, apelar, o ejercer todas las demás facultades que resulten necesarias, dándole asimismo poder para usar la presente tantas veces como fuere necesario y sustituirla si lo juzgaren conveniente y en caso necesario revocar dicha sustitución.

ATENTAMENTE,

(nombre completo del otorgante)

TESTIGO

TESTIGO

(nombre completo)

(nombre completo)

Domicilio:

CARTA PODER

LUGAR Y FECHA:

LIC. GERARDO SÁNCHEZ VALLEJO Y/O LIC. MANUEL MAGAÑA
RUFINO Y/O LIC. FLOR MARÍA DÍAZ SOTO

Estimados señores:

Por la presente, con la personalidad que acredito (acreditamos) con el instrumento público anexo, doy (damos) poder especial, amplio y suficiente para que, conjunta o indistintamente, en nombre y representación de la persona moral denominada: _____, trámite ante las oficinas y autoridades de la República Mexicana que correspondan, los registros de las marcas, nombres y avisos comerciales, gestiones, renovaciones, comprobaciones de uso, de la poderdante, así como para que promueva nulidades, caducidades y extinciones de las que perjudiquen a la poderdante y persigan invasión de las marcas, nombres comerciales y avisos comerciales, a cuyo efecto se le faculta para dar todos los pasos necesarios al objeto indicado, incluso firmar convenios, en relación a invasión o imitación de derechos de Propiedad Industrial de los mismos, presentar solicitudes, dibujos, declaraciones, renovaciones, reclamaciones, en dichos registros, así como formular y firmar descripciones, enmiendas, oposiciones, apelaciones, justificar explotaciones o usos, solicitar testimonios, pagar los derechos señalados por la ley, percibir valores, llenar cualquier otro requisito, y tomar en fin, todas las medidas que creyeren conducentes al resguardo de los intereses de la poderdante, y en caso de haber oposición o de ser necesario, se le faculta para ocurrir ante las autoridades administrativas y ante los tribunales comunes y federales del país, incluso asistir al juicio de AMPARO, para tomar intervención como demandantes o demandados ante los jueces que sean competentes, pudiendo convenir someter a árbitros, desistirse, y cobrar, apelar, o ejercer todas las demás facultades que resulten necesarias, dándole asimismo poder para usar la presente tantas veces como fuere necesario y sustituirla si lo juzgaren conveniente y en caso necesario revocar dicha sustitución.

ATENTAMENTE,

OTORGANTE

Representante Legal de: _____

TESTIGO
Domicilio

TESTIGO
Domicilio

Si la marca será usada en colores, deberán entregarse doce etiquetas con los colores correspondientes.

Se efectúa el examen de la novedad y de la especialidad de la marca, cuyo registro se solicita, se dicta resolución, que si es favorable, conferirá el derecho al uso exclusivo de la marca, lo que se acreditará por medio del título respectivo. El registro de una marca se vuelve ineficaz frente a un tercero que hubiere empezado a usarla con más de un año de anticipación a la fecha legal de su registro.³⁷

Cuando se inicia la operación de una empresa, se piensa en el nombre que esta llevará, con el objeto de identificarla y darle una imagen especial. Por lo que es importante considerar que el Nombre Comercial es un signo de distinción muy importante para las empresas. Se puede construir con cualquier signo, palabra o palabras, una figura, una forma tridimensional o el nombre propio de una persona que sirva para distinguir el establecimiento industrial, comercial o de servicios, dentro de la zona donde esté establecida la clientela respecto a otros establecimientos de su mismo giro.

Con la solicitud de registro no se expide título o certificado, pero se publica el nombre comercial en la gaceta de propiedad industrial.

La vigencia del derecho exclusivo de utilización de un Nombre Comercial será de 10 años a partir de la solicitud. El registro del Nombre Comercial podrá ser renovado mediante la presentación de la solicitud respectiva.

*Sobre la Propiedad Industrial*³⁸

La Propiedad Industrial trata principalmente de la protección de las Invencciones (Patentes y Modelos de Utilidad), Las Marcas (de producto o de servicio), los Nombres Comerciales, los Rótulos de Establecimiento y los Diseños Industriales (Dibujos y Modelos). Todas estas formas de registro están protegidas por derechos exclusivos de explotación.

La Propiedad Industrial también protege las denominaciones de origen y las topologías de los productos semiconductores. Por último y muy importante, la Propiedad Industrial también se ocupa de la represión de la competencia desleal y trata de evitar actos de competencia contrarios a los usos honrados en materia industrial o comercial.

Registros Nacionales e Internacionales

De todas las modalidades que hemos descrito, salvo en algunos casos, existen registros nacionales e internacionales. Diversos acuerdos internacionales suscritos por distintos países, de los cuales el más importante es el Convenio de la Unión de París para la protección de la Propiedad Industrial, permiten aprovechar ventajas de los registros nacionales, a la hora de solicitar uno internacional, especialmente la fecha de prioridad, que se puede reclamar durante los seis meses siguientes a la solicitud, en el caso de las Marcas y durante el año siguiente, en el de las Patentes

Rótulo de Establecimiento

³⁷ CÁRDENAS DURÁN, Donato, *Manual para la implantación legal de pequeñas empresas*, Editorial ITESM, México, 1993.

³⁸ <http://www.infonegocios.com/Santos>

Un Rótulo de Establecimiento sirve para dar a conocer al público un establecimiento y distinguirlo de otros, destinados a actividades idénticas dentro del mismo municipio.

Protección

Para que puedan tener derecho a la protección legal, los dibujos y modelos industriales tienen que ser originales / nuevos y tienen que ser registrados en una Oficina de Patentes y Marcas. La protección de un dibujo o modelo industrial consiste en que no puede ser legalmente copiado sin autorización del propietario y en que las copias hechas sin su autorización no pueden ser legalmente vendidas ni importadas. Se concede la protección por un periodo de tiempo limitado.

Todos los trámites a realizar requieren de una investigación de antecedentes, la gestión correspondiente para llevar a cabo dicho trámite, el puntual cumplimiento de los pagos periódicos que corresponda efectuar, así como las renovaciones de los derechos adquiridos con los registros, y una vigilancia y asesoramiento continuado.

Medios Necesarios

Durante las etapas indicadas anteriormente es preciso disponer de poderosos medios bibliográficos e informáticos, además de una profesionalidad y "oficio" imprescindibles.

La tramitación de documentos, aunque complicada, es más o menos rutinaria, pero la investigación de antecedentes, la construcción de los aspectos formales, el análisis del contenido legal de la solicitud, de las posibles alegaciones o de las oposiciones a terceros requieren experiencia, dedicación e inversión en las fuentes documentales disponibles.

Valor de la Marca / Patente

Una marca, su distintivo, una invención de producto o de procedimiento, son bienes de apreciable valor, que constituyen parte importante del patrimonio de la persona, física o jurídica y que, por tanto, requieren la debida protección frente a terceros.

La inscripción de esta propiedad en el Registro confiere al propietario el derecho exclusivo de uso y explotación o, en su defecto, el derecho de cesión en sus distintas formas legales.

Aunque a primera vista se pudiera aducir desinterés por controlar a posibles competidores que pudieran aprovecharse deslealmente del propio bien, no olvidemos el riesgo de que terceros inicien acciones ofensivas contra nosotros y contra nuestra propiedad no protegida.

Un tercero puede registrar el nombre de una marca o una invención que, aunque exista de hecho, no haya sido registrada por su propietario legítimo, con dos tipos de consecuencias:

Por una parte, estableciendo una dura competencia contra nuestra propia explotación.

Por otra parte, una vez registrado el bien como suyo, puede también -y eso es lo grave- iniciar acciones legales de denuncia contra nuestra propia explotación.

Las leyes Civil, Penal y sobre Competencia Desleal permiten a cualquier persona física o jurídica defenderse de las agresiones de terceros. Pero en el área

de la Propiedad Industrial existen unas leyes específicas y sus respectivos Reglamentos, que confieren mucha mayor y mejor protección a aquellas personas que hayan efectuado el correspondiente registro. La realización de los diversos y, a veces, complejos trámites del Registro exigen una dedicación de tiempo así como experiencia, difíciles de encontrar en estamentos profesionales ajenos a esta especialidad. Por otra parte, la necesaria investigación de antecedentes antes de presentar una Solicitud, la alerta permanente ante oposiciones de terceros a nuestros registros y la vigilancia de solicitudes posteriores similares, requieren el manejo de millones de datos nacionales e internacionales, diseminados a lo largo y ancho de multitud de publicaciones y herramientas informáticas, de alto coste y operación compleja.

Hay que tener presente que la buena reputación de sus productos o servicios se protege gracias a su Marca; pero, al mismo tiempo, también el valor intrínseco de su Marca aumenta con el tiempo, si se mantiene la calidad de los mismos.

4.7 Registro ante las diversas cámaras

El pertenecer a algunas de las cámaras existentes en el país ayuda al emprendedor microempresario tener un apoyo en la solución de los múltiples problemas a los que se enfrenta, satisfaciendo las necesidades que el logro de los objetivos lo demande.

CONFEDERACIÓN DE CAMARAS INDUSTRIALES DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS¹⁹

Cámara	Presidente
Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas, Jabones y Detergentes	Lic. Ramón González Mendiburu
Cámara Nacional de la Industria de Aceites y Grasas Comestibles	Ing. Gregorio Gómez Sanz
Cámara Nacional de Aerotransportes	Lic. Fernando Flores
Cámara Nacional de la Industria de Artes Gráficas	Lic. José Luis Zamora C.
Cámara Nacional del Autotransporte de Carga	Sr. Miguel Quintanilla R.
Cámara Nacional de la Industria del Cocotero	Arq. Alberto Martínez G.
Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcohólica	Lic. Carlos Seoane Castro
Cámara Nacional de la Industria de Autotransporte de Pasaje y Turismo	C.P. Luis Zubieta Bojórquez
Cámara Nacional de la Industria de Baños y Balnearios	Ing. Francisco Navarrete Torres
Cámara Nacional de la Industria del Calzado	Lic. Sergio García Sandiel
Cámara Nacional de las Industrias de Celulosa y del	Lic. Octavio Avila Montes

¹⁹ <http://www.concamin.org.mx>

Papel	De Oca
Cámara Nacional del Cemento	Ing. Antonio Taracena Sosa
Cámara Nacional de la Industria Cerillera	Lic. José Luis Barroso M.
Cámara Nacional de la Industria de la Cerveza y de la Malta	Ing. Carlos Fernández González.
Cámara Nacional de la Industria Cinematográfica y del Videograma	C.P. Alfredo Nava Garduño
Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias	Lic. Roberto Albarrán Campillo
Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción	Ing. Leandro López Arceo
Cámara Nacional de Empresas de Consultoría	Ing. Melesio Gutiérrez P.
Cámara Nacional de la Industria de Curtiduría	Lic. Javier Iurita T.
Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana	Sr. Antonio Ruano F.
Cámara Nacional de la Industria Electrónica, Telecomunicaciones e Informática	Ing. Angel Martínez Chávez
Cámara Mexicana de la Industria del Embellecimiento Físico	Sr. Manuel Herrera Escobar
Cámara Nacional de Fabricantes de Envases Metálicos	Ing. Carlos Zamacona Ruiz
Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica	C.P. Mauro Lara Verde
Cámara Nacional de la Industria Forestal	Sr. Alejandro Ricardo Sánchez Rosales
Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero	Lic. Guillermo F. Vogel Hinojosa
Cámara Nacional de la Industria de Lavanderías	Dr. Juan Mario Reyes K.
Cámara Nacional de Industriales de la Leche	Dr. Félix Martínez Cabrera
Cámara Nacional de la Industria Maderera	Ing. José Luis Ma. Esteban Camacho
Cámara Nacional del Maíz Industrializado	Ing. Oscar Fernández M.
Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas	Ing. Francisco J. Reed Martín del Campo
Cámara Nacional de la Industria de Producción de Masa y Tortilla	Sr. Joaquín Hernández Torres
Cámara Minera de México	Ing. Eduardo Luna A.
Cámara Nacional de la Industria Panificadora y Similares de México	Act. Alfonso Garrido Cerdeira
Cámara Nacional de la Industria de Perfumería y Cosmética	Lic. Oscar del Toro y Vilchis
Cámara Nacional de las Industrias Pesquera y Acuicola	Lic. Carlos Hussong González
Cámara Nacional de la Industria de la Platería y Joyería	Sr. Kleber Mayer López
Cámara Nacional de la Industria de Radio y Televisión	Lic. Joaquín Vargas Guajardo
Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados	Lic. Andrés Olivella Landero

Cámara Nacional de la Industria de Televisión por Cable	Lic. Jorge Cuevas Reud
Cámara Nacional de la Industria Textil	Lic. Adolfo Kalash Mizrahi
Cámara Mexicana de la Industria del Transporte Marítimo	Ing. Rodolfo Moru Cordero
Cámara Nacional de la Industria del Vestido	Lic. Alejandro Faes N.

El SIEM cuenta con la información de 66 cámaras, las cuales se mencionan a continuación:⁴⁰

1. Cámara de aceites y proteínas de occidente
2. Cámara de la industria alimenticia de Jalisco
3. Cámara de la industria de la curtiduría del Estado de Guanajuato
4. Cámara de la industria de la transformación de Nuevo León
5. Cámara de la industria del calzado del Estado de Guanajuato
6. Cámara de la industria del calzado del Estado de Jalisco
7. Cámara de la industria harinera del Distrito Federal y Estado de México
8. Cámara de la industria harinera del Noroeste
9. Cámara de la industria harinera del Norte
10. Cámara de la industria metálica de Guadalajara
11. Cámara de la industria mueblera de Jalisco
12. Cámara de la industria harinera de la zona de Puebla
13. Cámara de la industria harinera de la zona Centro
14. Cámara mexicana de la industria de la construcción
15. Cámara mexicana de la industria del embellecimiento físico
16. Cámara mexicana de la industria textil Central
17. Cámara minera de México
18. Cámara nacional de aceites y grasas comestibles
19. Cámara nacional de aerotransportes
20. Cámara nacional de empresas de consultoría
21. Cámara nacional de fabricantes de envases metálicos
22. Cámara nacional de industriales de la leche
23. Cámara cal de la industria cerillera
24. Cámara nacional de la industria cinematográfica y del videograma
25. Cámara nacional de la industria de aceites y grasas jabones y detergentes
26. Cámara nacional de la industria de las artes graficas del Distrito Federal
27. Cámara nacional de la industria de baños y balnearios
28. Cámara nacional de la industria de conservas alimenticias
29. Cámara nacional de la industria de curtiduría
30. Cámara nacional de la industria de la cerveza y de la malta
31. Cámara nacional de la industria de la platería y joyería
32. Cámara nacional de la industria de lavanderías
33. Cámara nacional de la industria de la perfumería y cosmética
34. Cámara nacional de la industria de producción de masa y tortillas
35. Cámara nacional de la industria de radio y televisión
36. Cámara nacional de la industria de restaurantes y alimentos condimentados
37. Cámara nacional de la industria de televisión por cable

⁴⁰ <http://www.siem.gob.mx>

38. Cámara nacional de la industria de la transformación
39. Cámara nacional de la industria del calzado del Distrito Federal
40. Cámara nacional de la industria del hierro y del acero
41. Cámara nacional de la industria del transporte marítimo
42. Cámara nacional de la industria del vestido
43. Cámara nacional de la industria editorial mexicana
44. Cámara nacional de la industria Electrónica, telecomunicaciones y de información
45. Cámara nacional de la industria farmacéutica
46. Cámara nacional de la industria forestal
47. Cámara nacional de la industria huleira
48. Cámara nacional de la industria maderera
49. Cámara nacional de la industria panificadora y similares
50. Cámara nacional de la industria pesquera
51. Canal de la industria tequilera
52. Cámara nacional de la industria textil
53. Cámara nacional de las industrias azucarera y alcoholera
54. Cámara nacional de las industrias de la celulosa y del papel
55. Cámara nacional de manufacturas eléctricas
56. Cámara nacional del auto transporte de carga
57. Cámara nacional del auto transporte de pasaje y turismo
58. Cámara nacional del cemento
59. Cámara nacional del maíz industrializado
60. Cámara regional de la industria de curtiduría de Jalisco
61. Cámara regional de la industria de la platería y joyería del Estado de Jalisco
62. Cámara regional de la industria de la transformación del Estado de Jalisco
63. Cámara regional de la industria del hule y látex del Estado de Jalisco
64. Cámara regional de la orfebrería oaxaqueña
65. Cámara regional de productores de tortillas de los Estados de Tlaxcala, Veracruz.
66. Cámara textil de occidente
Algunas ventajas que ofrece la Cámara Nacional de Comercio, entre otras, son las siguientes:
 - Tramitación, asesoría y defensa fiscal
 - Asesoría laboral y de Seguro Social
 - Protección legal
 - Nuevos negocios
 - Creación y desarrollo de grupos afines
 - Comercio exterior
 - Servicios financieros y administrativos
 - Información empresarial
 - Capacitación y desarrollo

C A P I T U L O V

El suelo, por más rico que sea, no puede dar frutos si no se cultiva; la mente sin cultivo tampoco puede producir.

Séneca

Subir montañas encrespadas requiere pequeños pasos al comienzo.

Shakespeare

Capítulo V Apoyos para el desarrollo de las microempresas

5.1 Organismos que apoyan la promoción de las pequeñas empresas

Existe una gran cantidad de instituciones que apoyan a los emprendedores de las microempresas, algunas gubernamentales y otras más privadas. Pero ambas ofrecen apoyos de diferente índole a los microempresarios desde asesorías hasta financiamientos y búsqueda de mercados para las exportaciones.

Lo que se sugiere al emprendedor es buscar los organismos que cubran sus necesidades y vayan de acuerdo a sus recursos o posibilidades, las ventajas o beneficios que puede obtener de cada uno de los servicios ofrecidos y el costo de estos. Para poder saber sobre estos organismos es necesario buscar información en las Cámaras correspondientes al giro de la microempresa que se requiere, institutos relacionados a la industria, los medios del gobierno que benefician a los microempresarios, etc. y procurar buscar extensamente toda la información al respecto mediante todos los medios de comunicación que existen en la actualidad, como Internet, de donde se podrá obtener información conveniente.

A continuación se explican algunos de los organismos existentes en apoyo al microempresario.

5.2 FUNDES¹

FUNDES México (Fundación para el Desarrollo Sostenible) es una red de instituciones privadas y empresariales, que nació gracias al apoyo de FUNDES Suiza y de empresarios líderes en los diferentes países que la componen. Opera en tres niveles: el primero tiene que ver con todo lo que es la directa relación con los empresarios; en el segundo, trata de sumar los esfuerzos a través de alianzas con otras instituciones y, en el tercer nivel, trabaja para mejorar las condiciones de entorno de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs)

El desarrollo sostenible se relaciona con formas de progreso que "satisface las necesidades de la actual generación, sin comprometer la habilidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades.

Misión. Su misión es Contribuir a que los empresarios mejoren sus capacidades empresariales y su competitividad, facilitando el acceso al Know-how y al financiamiento. Asimismo, ayudan a promover condiciones empresariales más favorables para la iniciativa individual, la creación y el crecimiento de pequeñas empresas. También como parte de esta misión es promover el desarrollo sostenible de las pequeñas y medianas empresas en América Latina.

Entorno Empresarial. El mejoramiento de las condiciones de entorno constituye una tarea imprescindible para alcanzar una mayor dinámica empresarial.

FUNDES analiza estas condiciones e intenta impulsar un diálogo con los organismos e instituciones responsables, con el fin de lograr cambios concretos.

¹ <http://www2.fundes.org>

Presencia. Actualmente la Red FUNDES se encuentra presente en Costa Rica (1987), Guatemala (1988), Colombia (1989), Bolivia (1990), Chile (1992), Argentina (1993), México (1993), Panamá (1984) y Venezuela (1996). Además FUNDES se encuentra asociada con instituciones con sede en Nicaragua (1997), Honduras (1996) y Perú (1998).

Los productos ofrecidos por FUNDES son masivos, están basados en metodologías flexibles, que puedan adaptarse a las necesidades del momento de los empresarios participantes, nutriéndose en la problemática y experiencias del mismo empresario. Corrige el error generalizado de distinguir entre micro, pequeñas y medianas empresas, y por ende a sus empresarios, utilizando sólo variables duras tales como capital, ventas y número de trabajadores.

Al desarrollarse programas de acceso al know-how se comprobó la inutilidad de dichos criterios, los que fueron reemplazados por otros tales como los niveles de educación formal del empresario, la experiencia empresarial y el grado de formalidad con que dirige su empresa.

Su objetivo es guiar los procesos hacia la conformación de una política para la pequeña y mediana empresa, y pone énfasis en los siguientes puntos:

- La necesidad de una política de estado para la empresa en México.
- La importancia del enfoque sistémico de la competitividad.
- El concepto de Clusterización, que en la actualidad trabaja FUNDES México, junto al Consejo de Inversión y Desarrollo del Sureste, - CEIDES - para ayudar a las regiones de Campeche, Chiapas y Tabasco, en un proceso de colaboración orientado a la acción para el beneficio de la región.

FUNDES entrega herramientas para la gestión empresarial, que constituyen una real ayuda para el crecimiento interno y el éxito sostenible de esas empresas. Elabora metodologías y productos de desarrollo empresarial especializados en la pequeña empresa, que corrigieran esas deficiencias. Es proveedor de formación empresarial, información y consultoría para generar espacios más amplios desde donde se pueda influir en las condiciones de entorno de la pequeña y mediana empresa.

Las empresas que utilizan los servicios de FUNDES inician diálogos de gestión a través del programa "Crecer con SU Empresa", con el cual han realizado planes concretos de acción para sus empresas y han diagnosticado sus debilidades empresariales después de jugar al "Laboratorio Empresarial"; han tomado conciencia de la empresa como una unidad económica con necesidad cierta de capacitación.

En la tarea que falta por hacer hay un gran espacio para el Estado, no en el viejo y paternalista rol de subsidiar créditos y capacitación, sino transformando las estructuras laborales, tributarias, administrativas y jurídicas que impiden que las pequeñas empresas compitan en igualdad de condiciones.

Los productos ofrecidos al público son los siguientes: Capacitación, consultoría, Acceso a financiamiento, información, proyectos especiales, tecnologías, etc.

Capacitación

Conozca su Empresa

Cuestionario de Habilidades Empresariales

Crecer con su Empresa

Diagnóstico de Habilidades Empresariales

Empresarios: Laboratorio de Negocios
Taller de Técnicas de Ventas
Taller de Servicio al Cliente
Consultoría

Autodiagnóstico de Capacidad Competitiva
Desarrollan programa "INICIE SU EMPRESA" para jóvenes.

El Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Guanajuato (CECYTEG) en convenio con FUNDES Bajío, está aplicando desde agosto el Programa Inicie su Empresa, a alumnos de nivel preuniversitario. El programa se desarrolla en 13 de los 24 establecimientos que tiene el Colegio en el Estado. Se trata de un total 613 jóvenes de quinto semestre de preparatoria que, en grupos de cinco personas desarrollan, a partir de una idea, un proyecto para realizar un negocio.

Sacar adelante un proyecto de empresa, sin tener claros ciertos conceptos administrativos, puede llevar al emprendedor a soñar algo que resulte inviable. En este contexto, iniciar en el proceso de Inicie su Empresa, los alumnos aterrizan en forma adecuada sus proyectos, lo que les permite hacer propuestas reales y viables.

Las zonas donde se encuentran los establecimientos insertos en el Programa, requieren que sus jóvenes formen raíces que les permitan crecer con su comunidad y no emigrar a la gran ciudad o al extranjero, perdiendo sus bases familiares. Es en este punto donde radica el objetivo fundamental de FUNDES y CECTEG: lograr en un proceso de mediano plazo acercar y afianzar a estos jóvenes en su entorno geográfico, favoreciéndose al igual que las comunidades que los rodean.

5.3 PRODESARROLLO

Prodesarrollo es una organización no gubernamental que apoya a microempresarios de diferentes partes del país, bajo tres sistemas. Cuando es a nivel muy pequeño forma grupos que se autoprestan. A los que son un poco más, que implica crear grupos de cuatro empresarios y se les otorga el financiamiento y donde tres son avales del cuarto. En cuanto falla alguno de ellos se les retira el crédito a los restantes, cuando son un poco más grandes y requieren de recursos mayores a 10 mil pesos, regularmente tienen capacidad para ofrecer garantías.

"De principio debe comprenderse que tiene una estructura de costos muy diferente a la tradicional. Son establecimientos que difícilmente llevan una contabilidad y un gran porcentaje opera en la economía informal, provocadas, en muchos casos, por lagunas jurídicas. Es necesaria, para su óptima operación la innovación tecnológica y la metodología.

"Cabe señalar que la mayoría de la economía informal no está en el ambulante, como quiere verse". En la UIA se han propuesto un programa de trabajo en donde estudiantes, profesores e investigadores asesoran y acompañan el proceso de consolidación de microempresas impulsadas por jóvenes urbanos y rurales que viven en condiciones de pobreza y exclusión social.

El Centro para el Desarrollo Empresarial Comunitario (CEDECO) convoca a la comunidad universitaria (departamentos, centros, investigadores,

profesores, alumnos), a la gran empresa (propietarios, directivos y empleados) al gobierno (federal, estatal y local), y a las comunidades (representadas por organizaciones de la sociedad civil) para generar sinergia y promover el desarrollo de las microempresas populares conformadas por jóvenes.

5.4 COLCAMI²

El COLCAMI nace como respuesta a la necesidad de dar formación de alto nivel a las instituciones de América Latina y el Caribe que se dedican a la actividad de las microfinanzas.

Su misión es fortalecer la capacidad de las instituciones formales e informales para proporcionar, en forma sustentable, servicios financieros de alta calidad a microempresas de la región. Está integrado por la Universidad Anáhuac del Sur en México. Ofrece en el fortalecimiento y excelencia en todos los niveles: diagnóstico, capacitación, organización, planeación, implementación y control de calidad.

El primer paso para lograr una eficacia mayor en los resultados que se esperan de un proyecto es conocer a fondo el campo de trabajo, las ventajas y riesgos de diversas metodologías a utilizar. Es por ello que en el Instituto de Habilidades Críticas, COLCAMI ofrece los conocimientos necesarios para la operación de una institución de microfinanzas, partiendo de los principios básicos de este campo de la promoción de las finanzas.

En el instituto de excelencia profesional se dan las herramientas necesarias para poder determinar las mejores políticas internas a seguir a fin de lograr un crecimiento fuerte derivado de la profesionalización de los procesos y sistemas.

Toda empresa está llamada a ser líder en su área, por eso COLCAMI ofrece en el Instituto de Liderazgo y Expansión los conocimientos y la experiencia para lograr un alto grado de planeación estratégica dentro de la institución a través de generar habilidades para percibir los procesos de cambio, los riesgos y escenarios posibles. De esta manera se podrá asegurar una expansión constante en el mercado que le dará a la institución un real liderazgo.

El método didáctico gira sobre tres grandes ejes: el estudio autónomo de materiales relevantes e importantes bien estructurados, el diálogo con los instructores participando en el instituto, la evaluación de propuestas y conocimientos. Todo esto se logra apoyándose en medios de comunicación como Internet, materiales interactivos, fax, etc. Esto facilita el aprendizaje de la teoría, la familiarización de temas nuevos, la profundización de temas conocidos y sobre todo la generación de un proyecto personal e institucional práctico y eficaz para el fortalecimiento empresarial y financiero de la propia institución y de cada participante.

Se consideran las siguientes fases:

- Fase de Autoestudio. El participante de los cursos y talleres, recibirá con anticipación los materiales diseñados por el cuerpo docente de COLCAMI, en forma de lecturas, cuestionarios, guías y sugerencias de visitas de campo.

² <http://www.uas.mx/mx/institutos/colcami/colcami.htm>

Estos materiales deberán ser estudiados como requisito indispensable para participar en alguno de los institutos.

- Fase Presencial. Los cursos y talleres de cada instituto tendrán una duración de 3 días, regularmente viernes, sábado y domingo con objeto de no interferir en el trabajo diario.
- Fase de Evaluación. COLCAMI con el apoyo de instructores y la colaboración de los participantes, medirá el impacto de los conocimientos adquiridos y aplicados en la práctica, a fin de incorporar su resultado a las mejores experiencias y prácticas de microfinanzas y propiciar su difusión en este mercado.

El Programa de Fortalecimiento Institucional que COLCAMI ha diseñado, proporciona a las instituciones dedicadas al sector de las microfinanzas los elementos necesarios para enfrentar el desafío de crecimiento y expansión con solidez. Este programa incluye tres factores:

- La misión institucional, desde el punto de vista social y rentable.
- Eficiencia en la colocación y recuperación de cartera, administración y costos.
- Crecimiento sólido de las instituciones.

Por institución sólida, entendemos a aquella que se apoya en dos grandes pilares:

- Tecnología
- Organización y Recursos Humanos.

El programa de Institutos de Microfinanzas de COLCAMI ofrece una rica gama de temas críticos y estratégicos en el contexto de la labor constante de COLCAMI a favor del fortalecimiento institucional. De esta manera se complementan los servicios de consultoría que COLCAMI ofrece a la industria en el rubro de fortalecimiento y excelencia a todos los niveles: diagnóstico, capacitación, organización, planeación, implementación y control de calidad.

La currícula de cursos y talleres para el fortalecimiento institucional, se ha organizado en tres institutos que abordan diversas áreas de conocimiento atendiendo a las necesidades de desarrollo institucional de las IMF's.

5.5 COMPARTAMOS

Un ejemplo de lo que hizo este programa es el siguiente: "Hay que imaginar a una señora que baja de la Sierra de Oaxaca a comprar hilos para bordar dos camisetas y poderlas vender en el mercado, tiene que recuperar su inversión, darle de comer a sus hijos y con el sobrante, comprar más material para seguir vendiendo camisetas... y ahora imaginar lo que puede hacer si alguien le presta 600 pesos para su negocio.

Ese es el mercado al cual se atendió con este programa. Han tenido casos de éxito impresionante, ya que con muy poquito dinero que le prestes a la gente pueden hacer maravillas".

Silvia Calapiz Ávalos, directora de Recursos Humanos de la Asociación Programa Compartamos comentó esta experiencia.

Compartamos es una Institución de Asistencia Privada que se dedica a dar servicios financieros a microempresarias, es decir, señoras que inician o ya tienen

un pequeño negocio como elaboración y venta de tortillas, tamales, dulces, refrescos, ropa, etc.

Este Programa ha beneficiado a más de 50 mil microempresas en el 2000 con una inversión o préstamo promedio de 2,500 pesos por persona.

La Asociación actualmente cuenta con 178 promotores en toda la República con sueldos que están a nivel mercado, además de contar con planes de incentivos por colocación y recuperación de créditos.

El Programa Compartamos cuenta con 23 sucursales en toda la República Mexicana principalmente en los Estados de Oaxaca, Chiapas, Estado de México, Michoacán, Tlaxcala, Puebla, Veracruz, Yucatán, Nuevo León y Coahuila. Una oportunidad para la gente emprendedora que vive en condiciones desfavorables.

Los préstamos, inicialmente son de 600 pesos, se les dan sólo a mujeres porque las señoras sí lo utilizan para lo que lo pidieron. De esta forma ven un crecimiento personal, y desarrollo en su microempresa.

"Antes de crear un grupo en alguna comunidad, lo que se hace es ir a visitarlas y promover el servicio a través de 4 sesiones semanales de capacitación. Se les dice cómo funciona el Programa, de qué se trata, ya que a veces los confunden con partidos políticos o asociaciones religiosas".

"El préstamo no se da de persona a persona, se da a un grupo al que se le llama "generadora de ingresos" conformado por 20 a 30 señoras que son autoseleccionables, se cree que ahí radica el éxito del Programa ya que son las mismas señoras quienes deciden quién entra a su "generadora" por cumplida, además de hacerse solidarias en caso de que alguna tuviera un problema y no pueda seguir pagando.

"En Compartamos se han recibido visitas nacionales e internacionales porque les interesa saber cómo la empresa ha tenido tanto éxito y reconocimiento de Instituciones como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y ACCION Internacional".

Indispensable la asesoría para comercializar los productos "Con la entrada de Vicente Fox a la Presidencia se espera que aumenten las Instituciones que se dedican a la microempresa, pues el mercado es tan amplio que si ves un mapa de la República Mexicana y tiras un dardo, a donde quiera que le pegues hay gente necesitada de este tipo de servicios. Asimismo, se piensa en mejorar día a día la calidad de este servicio para seguir siendo los líderes.

Se espera también que se le brinde asesoría al microempresario para poder comercializar sus productos.

Es algo a lo que no se han dedicado todavía, pero sus clientes lo solicitan".

Silvia Calapiz, licenciada en Pedagogía por la Universidad Femenina de México y con una amplia experiencia en el área de recursos humanos, principalmente en capacitación y desarrollo explica que este Programa, además de brindar una oportunidad de crecimiento económico, también lo hace en lo personal y social.³

³ Fuente: "El programa Compartamos..." de la revista Entorno Laboral, Lunes 7 de Agosto del 2000, Autora: Alma Isela Meléndez, condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

5.6 FMPYME⁴

El Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2001, distribuye un monto específico para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Los recursos de dicho Fondo se consideran subsidios y deben destinarse a actividades prioritarias de interés general con criterios de objetividad, equidad, transparencia, selectividad y temporalidad, para la promoción del desarrollo integral de las comunidades y familias en pobreza y la generación de ingresos y empleos. La participación de la microempresa, en la actividad económica del país, es fundamental para combatir las causas que originan la pobreza, creando oportunidades de desarrollo para acelerar su incorporación a la vida productiva del país. El Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía, impulsará el diseño y operación de los proyectos productivos viables de las familias pobres, facilitando el acceso inicial al crédito y al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, la creación de fondos de garantía, y la provisión de capacitación en la conformación de microempresas. Para la aplicación eficiente, eficaz, equitativa y transparente de los recursos públicos asignados por el Presupuesto de Egresos para el Ejercicio Fiscal del año 2001, es necesario que el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, se sujete a reglas de operación, mismas que han sido aprobadas en la segunda sesión del Comité Técnico de dicho Fondo, celebrada el 31 de enero de 2001, se ha tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE DAN A CONOCER LAS REGLAS DE OPERACIÓN DEL FONDO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

ARTÍCULO ÚNICO. - Se dan a conocer las Reglas de Operación del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del ramo administrativo 10 del artículo tercero del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2001, como a continuación se indican:

REGLAS DE OPERACIÓN DEL FONDO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1. El compromiso del Gobierno de la República por atender las necesidades sociales requiere de políticas públicas exitosas que contribuyan de manera efectiva a que la mayoría de población tenga acceso a mejores condiciones de bienestar y a mayores oportunidades para incorporarse de manera activa en el desarrollo económico del país.

La atención de estas necesidades es un elemento indispensable para potenciar las capacidades básicas de los individuos, pero es claro que este tipo de políticas, además de requerir recursos presupuestarios crecientes, por sí solas no aseguran que las familias mejoren de manera permanente sus condiciones de bienestar.

⁴ <http://www.sse.gob.mx>

Es necesario impulsar una nueva estrategia que promueva cambios institucionales de programas y acciones que complementen los alcances de las políticas públicas enfocadas a atender las necesidades de seguridad social, educación, alimentación, vivienda y salud. Esta nueva estrategia de desarrollo productivo parte de reconocer las desventajas en que coloca la desigualdad y exclusión a amplios sectores de la población. Para revertir esta situación, el Gobierno instrumentará intervenciones diferenciadas que por un lado combatan las causas que originan la pobreza en el menor plazo posible y que por el otro, generen oportunidades de desarrollo para acelerar su incorporación a la vida productiva del país.

El Gobierno Federal considera que una de las mayores riquezas que tiene nuestro país es el espíritu emprendedor de todos los mexicanos y mexicanas. En todas las regiones del país, en el campo, en la ciudad, vemos esfuerzos de miles de mexicanos y mexicanas de todas las edades que, organizados en grupo o de manera individual, y aún en las más difíciles condiciones económicas, establecen pequeñas unidades productivas para proveerse de manera autónoma del ingreso necesario para el bienestar familiar.

Aunque muchos de estos esfuerzos son exitosos, también es cierto que la cantidad de condiciones adversas y la falta de apoyos institucionales, han llevado a otros al fracaso o a la imposibilidad siquiera de iniciarlos. La intervención del gobierno aquí es determinante si actúa como un facilitador para que las personas y grupos con capacidades productivas encuentren condiciones que les permitan desarrollar su creatividad y enfocar su energía a actividades que los integre al sector productivo del país.

Estas pequeñas unidades productivas son de la mayor importancia en nuestra economía, ya que emplean a una gran cantidad de mexicanas y mexicanos y contribuyen con una buena parte del producto nacional. Políticas económicas enfocadas a estos agentes tienen efectos multiplicadores en la generación de nuevos empleos y en el nivel de actividad económica, contribuyendo a fortalecer las bases del crecimiento. Una de las principales estrategias para lograr un crecimiento sostenido es la de potenciar las capacidades productivas de la población y que el crecimiento esté sustentado en la contribución productiva de la mayoría de la población.

El Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPYME) de la Secretaría de Economía, con una visión social pero atendiendo la capacidad emprendedora de los individuos impulsará el diseño y operación de los proyectos productivos viables de las familias pobres, facilitando el acceso inicial al crédito y al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, la creación de fondos de garantía, y la provisión de capacitación en la conformación de microempresas. Dentro del Fondo se agrupan varios programas de financiamiento con las características mencionadas, que venían operando las secretarías de Desarrollo Social; Reforma Agraria; y de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

2. Integración, visión, misión, objetivo y población objetivo

2.1 Integración

El Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa está conformado por los siguientes fondos y programas:

- Fondo de Microfinanciamientos a Mujeres rurales (FOMMUR);
- Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES);
- Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer;
- Programa de la Mujer Campesina, y
- Programa de Banca Social y Microcréditos.

A partir de ahora se les referirá como "fondos y programas".

2.2 *Visión*

Un sistema sólido de instituciones y microfinanciamientos que potencia la capacidad productiva de la población emprendedora de bajos ingresos y logra su incorporación a la vida productiva del país.

2.3 *Misión*

Apoyar las iniciativas productivas de personas y grupos sociales organizados de bajos ingresos para el desarrollo de sus capacidades empresariales, mediante la definición y ejecución de políticas encaminadas a promover y consolidar empresas y proyectos productivos viables, sustentables, competitivos en su entorno, con un alto contenido social y rentabilidad, a fin de generar condiciones de empleo e ingreso que mejoren su nivel de vida.

2.4 *Objetivo*

Establecer un mecanismo de apoyos financieros que opere bajo una lógica de eficiencia económica, en favor de personas y grupos solidarios organizados de bajos ingresos que tradicionalmente no acceden a la banca comercial formal, pero que cuentan con capacidades productivas. Dichos apoyos se canalizarán directamente o por conducto de instituciones intermediarias, con la finalidad de fomentar la creación y desarrollo de propuestas productivas y de impulsar la consolidación de proyectos exitosos, competitivos y con un alto contenido social y rentabilidad.

2.5 *Población objetivo*

Individuos o grupos solidarios organizados que presenten potencial para el desarrollo de proyectos productivos y que tengan acceso limitado a programas de instituciones financieras públicas o privadas, o de otras instituciones o programas del Gobierno Federal. Para atender la gran diversidad de proyectos potenciales que existen, cada uno de los fondos y programas se enfoca a un determinado tipo de población en lo particular.

Se identificará con precisión a la población objetivo, tanto por grupo específico como por región del país, entidad federativa y municipio, y se dará preferencia a las zonas de mayor marginación.

3. *De los apoyos*

3.1 *Características*

Los apoyos del FMPYME serán de carácter temporal y serán recuperables, salvo los de capacitación y asesoría técnica, a fin de lograr una autosuficiencia que permita el crecimiento de los beneficiarios sin la presión de destinar mayores recursos presupuestarios. Dichos apoyos deberán canalizarse a la población objetivo directamente o a través de "ORGANISMOS INTERMEDIARIOS" mediante aportaciones iniciales de capital, microcréditos o capacitación y asesoría técnica.

El FMPYME también dará apoyos, en los casos que se requiera, a los "ORGANISMOS INTERMEDIARIOS" para actividades de promoción, asistencia

técnica y capacitación con el fin de fortalecerlos en su papel de conductor de los microfinanciamientos. En algunos casos, bajo un esquema gradual de recuperación, estos apoyos podrán otorgarse por un periodo mayor a un año.

3.2 Participación de las entidades federativas y municipios

Los recursos del FMPYME preferentemente se canalizarán a la población objetivo a través de programas constituidos con los gobiernos de las entidades federativas, los cuales a su vez podrán celebrar acuerdos con municipios, asociaciones civiles y diversas organizaciones del sector público, privado y social.

Los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios, así como las asociaciones civiles y diversas organizaciones del sector público, privado y social, podrán aportar recursos a los respectivos fondos estatales para proyectos específicos.

3.3 Disposiciones Generales

Las bases de información de los beneficiarios de los fondos y programas incluirán, en lo posible, la Clave Única de Registro de Población (CURP) o, en su caso, del Registro Federal de Contribuyentes. Cuando los beneficiarios no cuenten con la CURP la Secretaría de Economía, a través de los fondos y programas, promoverá ante los beneficiarios su trámite ante el Registro Nacional de Población. Asimismo, la Secretaría de Economía, a través de los fondos y programas, realizará el cruce del listado de beneficiarios con el fin de evaluar y detectar las duplicidades de atención y proponer a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público las medidas conducentes.

3.4 Publicidad

Toda la documentación, papelería oficial y publicidad del FMPYME, y de los fondos y programas que lo integran, deberán incluir la leyenda: "Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la ley aplicable ante la autoridad competente".

4. Comité Técnico. Integración y Facultades.

4.1 Integración del Comité Técnico

El FMPYME opera a nivel central en la Secretaría de Economía a través de un Comité Técnico que se constituye como un cuerpo colegiado para asegurar el cumplimiento de sus objetivos. El Comité Técnico está conformado por:

- El titular de la Secretaría de Economía, con derecho a voz y voto, quien lo presidirá y podrá designar a su suplente.
- Un representante de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con derecho a voz y voto, quien podrá designar a un suplente.
- Un representante de la Secretaría de Desarrollo Social, con derecho a voz y voto, quien podrá designar a un suplente.
- Un representante de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, con derecho a voz y voto, quien podrá designar a un suplente.
- Un representante de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, con derecho a voz y voto, quien podrá designar a un suplente.

- Un representante de la Secretaría de la Reforma Agraria, con derecho a voz y voto, quien podrá designar a un suplente.
- Un representante de la Oficialía Mayor de la Secretaría de Economía, con derecho a voz y voto, quien podrá designar a un suplente.
- Un representante de la sociedad que tenga algún tipo de vinculación con el programa, con derecho a voz.
- Un representante de la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM), con derecho a voz.
- Adicionalmente, sin ser miembro, habrá un Secretario Técnico, que será designado por el Comité Técnico, a propuesta del titular de la Secretaría de Economía, con derecho a voz.
- Invitados de otras dependencias e instituciones públicas vinculadas con el programa, con derecho a voz.

El Presidente del Comité Técnico tendrá voto de calidad, en el caso de que exista empate en la toma de decisiones de los acuerdos respectivos.

El Comité Técnico sesionará cuando menos una vez cada dos meses, de acuerdo con los términos de la convocatoria de su Presidente.

4.2 Facultades del Comité Técnico

Son facultades del Comité Técnico:

- Coordinar las actividades de todos los programas y fondos que integran el FMPYME.
- Elaborar el plan de trabajo del FMPYME.
- Autorizar las reglas de operación particulares de todos los programas y fondos del FMPYME.
- Supervisar y evaluar el desempeño de los fondos y programas del FMPYME.
- Modificar la operación y, en su caso, dictar la terminación de los programas y/o fondos del FMPYME cuando así lo considere conveniente de acuerdo a sus evaluaciones.
- Establecer los criterios para la promoción de las actividades del FMPYME.
- Promover la institucionalización de una base de datos de los créditos de los proyectos atendidos.
- Definir los términos de referencia para seleccionar e invitar a las instituciones y organismos para la evaluación de las acciones del FMPYME, de conformidad a lo señalado en el artículo 71 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal del 2001.
- Tener contacto permanente, a través de los órganos de administración de los fondos y programas, con los Comités Estatales a que se refiere el artículo 78 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal del 2001.
- La modificación e interpretación para efectos administrativos de las presentes reglas de operación, previa aprobación de la Secretaría de Economía y de la SHCP.

5. Comités Técnicos Estatales

El FMPYME podrá establecer programas con los gobiernos de las entidades federativas, en cuyo caso se deberá constituir un Comité Técnico Estatal en cada entidad, mismo que será el encargado de establecer los lineamientos generales de estos programas y de los acuerdos con municipios, asociaciones

civiles y otras organizaciones del sector público que se realicen para la canalización de los recursos. El Comité Técnico Estatal se integra de la siguiente manera:

- Un representante de la Secretaría de Economía.
- Un representante de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Un representante de la Secretaría de Desarrollo Social.
- Un representante de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales.
- Un representante de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.
- Un representante de la Secretaría de la Reforma Agraria.
- Un representante del Gobierno del Estado.
- Adicionalmente, sin ser miembro, habrá un Secretario Técnico, que será designado por el Comité Técnico Estatal, a propuesta del representante de la Secretaría de Economía.
- Invitados de otras dependencias e instituciones públicas y/o privadas vinculadas con el programa.

El Presidente del Comité Técnico Estatal tendrá voto de calidad, en el caso de que exista empate en la toma de decisiones de los acuerdos respectivos.

6. Consejo Consultivo del FMPYME

Esta es una instancia de participación ciudadana, colegiada que aglutina a diversos grupos representativos de la sociedad y que tiene por objeto emitir opiniones y formular propuestas sobre la aplicación, conducción, orientación, seguimiento y evaluación de las acciones y proyectos productivos que apoya el FMPYME.

7. De los Grupos Solidarios

7.1 Definición

Se consideran Grupos Solidarios los grupos de hombres y mujeres que en un proceso de autoselección se asocian por voluntad propia para establecer una práctica de ahorro y préstamo, disciplina de pago y cumplimiento solidario.

Estos grupos deberán estar constituidos con un mínimo de cinco personas que habiten en una misma comunidad, en zonas de bajos recursos.

8. De los Organismos Intermediarios

8.1 Definición

Serán "ORGANISMOS INTERMEDIARIOS" o Instituciones de Microfinanciamiento las personas morales que reúnan los requisitos establecidos en las presentes reglas de operación y que sean aprobadas para tal efecto por las instancias responsables de los respectivos fondos y programas, y cuya función será canalizar los apoyos del FMPYME a la población objetivo.

Las instituciones de crédito y las sociedades nacionales de crédito podrán actuar como "ORGANISMOS INTERMEDIARIOS" previa autorización del Comité Técnico del FMPYME o de los respectivos fondos y programas.

8.2 Requisitos

Para ser considerado como Organismo Intermediario, excepto en el caso que se señala en el último párrafo del punto 8.1, se requiere lo siguiente:

- Ser persona moral legalmente constituida como Sociedades y/o Asociaciones Civiles, Cajas Solidarias, Cajas de Ahorro y Préstamo, Cooperativas y Uniones de Crédito del sector social entre otras, y/o relacionadas con el financiamiento a proyectos productivos de sectores de bajos ingresos y con capacidad operativa y técnica para canalizar los apoyos del FMPYME.
- Comprobar haber estado en funcionamiento activo durante los tres años anteriores a la fecha de solicitud de participación en el FMPYME, en la zona de atención del programa operativo y financiero que presente para su aprobación al Comité Técnico, por conducto del Secretario Técnico del FMPYME o a través de los fondos y programas.
- Gozar de solvencia moral y reconocimiento social en su zona de influencia y tener capacidad operativa y financiera razonable para atender los compromisos que contraiga con el FMPYME.
- Aceptar las normas y disposiciones establecidas por el FMPYME.

9. Informes, evaluación y publicaciones

9.1 Informes

La Secretaría de Economía enviará a la H. Cámara de Diputados, por conducto de las comisiones correspondientes, informes semestrales sobre el cumplimiento de las metas y objetivos establecidos en las presentes reglas de operación.

Todos los fondos y programas del FMPYME deberán contar con indicadores de evaluación y gestión que serán aprobados por la Secretaría de Hacienda y Crédito público y la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo, respectivamente. Las comisiones legislativas de la H. Cámara de Diputados podrán emitir opinión con respecto a estos indicadores de acuerdo a lo señalado en el artículo 70 del Decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación del ejercicio fiscal de 2001.

Los indicadores de evaluación y de gestión, así como los principales resultados de la evaluación, deberán presentarse por la Secretaría trimestralmente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo, respectivamente, así como a la H. Cámara de Diputados, a más tardar a los 15 días hábiles posteriores a la terminación de cada trimestre; asimismo, deberán difundirse entre la población en los términos del artículo 86 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2001.

9.2 Evaluaciones

Los fondos y programas del FMPYME deberán ser evaluados por instituciones académicas y de investigación preferentemente nacionales, con reconocimiento y experiencia en la materia de acuerdo a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como por organismos especializados de carácter internacional con reconocimiento y experiencia en la materia, para evaluar su apego a las reglas de operación, los beneficios económicos y sociales de sus acciones, así como su costo efectividad. La Secretaría de Economía deberá enviar dichas evaluaciones a la Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública de la H. Cámara de Diputados, a efecto de que sean consideradas en el proceso de análisis y aprobación del Presupuesto de Egresos de la Federación para el siguiente ejercicio fiscal.

9.3 Publicaciones

La Secretaría de Economía, a través de los fondos y programas, deberá publicar bimestralmente los apoyos otorgados a través del FMPYME en los términos de los artículos 78 y 86 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2001.

10. Otras disposiciones

Los fondos y programas operarán bajo sus reglas específicas, mismas que no deberán contravenir las disposiciones generales del FMPYME.

Todo lo no previsto en estas reglas de operación, será resuelto por el Comité Técnico de conformidad con la legislación y normatividad específica aplicable.

5.7 FONAES⁵

El Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad es un instrumento del Ejecutivo Federal que promueve, en el marco de una política social integral, acciones productivas tendientes a apoyar a los grupos que viven en situación de pobreza extrema con el fin de impulsar y fortalecer sus capacidades y potencialidades y propiciar su incorporación al desarrollo social.

Los recursos federales que se asignan al Programa bajo el rubro de transferencias del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 1999 se ejercen a través de la Coordinación General del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (Fonaes), mediante la figura de Aportación Solidaria.

Para el despliegue de sus acciones y con el fin de asegurar una operación eficiente y coordinada que haga posible alcanzar sus objetivos, el Programa se basa en el compromiso conjunto del Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Desarrollo Social y los gobiernos estatales y municipales, en el marco de los convenios de desarrollo social, así como con los sectores social y privado.

El Jefe del Ejecutivo ha manifestado que el mayor reto del país es abatir el rezago y la pobreza en que viven millones de mexicanos, señalando además que una de las características centrales de la pobreza es la falta de oportunidades productivas.

Reglas de Operación del Programa de Empresas Sociales

ISBN 970-9026-18-6

Con fundamento en la publicación del 31 de marzo de 1999

Diario Oficial de la Federación

⁵ <http://www.fonaes.gob.mx>

**REGLAS DE OPERACIÓN DEL FONDO NACIONAL DE EMPRESAS EN
SOLIDARIDAD
(FONAES)**

La creación de oportunidades de prosperidad, empleo e ingreso requiere, de manera esencial, generar condiciones favorables para la inserción productiva de la población de escasos recursos en la vida nacional. El crecimiento económico sostenido será, en el mediano plazo, un factor determinante de este proceso. Ante la magnitud de los rezagos, el Gobierno Federal reforzará la promoción y acciones dirigidas a elevar las capacidades productivas y las oportunidades de ingreso en condiciones de pobreza.

Dentro de esta vertiente, el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad, en lo sucesivo FONAES, participa en los programas productivos, que con una visión empresarial impulsen la operación de proyectos productivos viables facilitando el acceso inicial al crédito y microcrédito, la aportación de capital de riesgo, y la provisión de capacitación en la conformación de empresas.

Los recursos federales que se asignan al FONAES de acuerdo al Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal del año 2001 se ejercerán por la Secretaría de Economía a través de la Coordinación General del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad.

Con objeto de complementar las acciones y los recursos del Gobierno Federal, los programas de FONAES se desarrollarán en un marco de coordinación intra e interinstitucional, especial énfasis se otorgará a la coordinación de acciones con los diferentes programas de la política social de la SEDESOL, orientados a la creación de oportunidades de prosperidad, empleo e ingreso, a fin de lograr un mayor impacto en la atención de la población en condiciones de rezago.

Las presentes Reglas de Operación dan cumplimiento a lo establecido en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal del año 2001 en sus artículos 64, 70, 71 y 78 y demás relativos.

2. Objetivos, Líneas de Acción, Población Objetivo e Instancias Colegiadas de Operación.

2.1 Objetivos.

Las acciones del FONAES se sustentan en los siguientes objetivos:

- Otorgar apoyos para la creación y consolidación de empresas y proyectos productivos de carácter social, viables, sustentables, concebidos, desarrollados, operados y administrados por los grupos sociales.
- Potenciar el desarrollo productivo de la población de escasos recursos a través de la constitución de instrumentos de financiamiento y cajas solidarias que sean autosustentables financieramente.
- Aplicar estrategias para el desarrollo de la capacidad emprendedora y técnica de quienes integran los proyectos y las empresas sociales.

2.2 Líneas de acción

- Otorgar aportaciones solidarias en capital de riesgo para la creación y consolidación de empresas de carácter social, viables, sustentables, concebidas, desarrolladas, operadas y administradas por los grupos sociales.
- Otorgar aportaciones solidarias en apoyo a la formación de grupos interesados en desarrollar proyectos productivos.

- Impulsar la creación y consolidación de fondos de financiamiento que potencien los recursos de gobiernos estatales, municipales, u organismos del sector público, privado y social que promuevan proyectos productivos exitosos, competitivos en el mercado y con un alto impacto y rentabilidad social para la población objetivo del FONAES.
- Establecer los mecanismos que permitan una alta tasa de recuperación de los apoyos que otorga el FONAES.
- Promover el enfoque de género para potenciar la actividad productiva de las mujeres a efecto de que cuenten con oportunidades productivas igualitarias.
- Establecer un sistema de seguimiento y evaluación de la cartera del FONAES que incluya los índices de recuperación, para medir la eficiencia y rentabilidad social del Fondo.
- Apoyar el desarrollo de la capacidad emprendedora y técnica de quienes integran los proyectos y las empresas sociales.
- Vincular las acciones de los distintos niveles de gobierno e instituciones del sector público, privado y social, en el ámbito productivo.
- Facilitar la integración de empresas y grupos sociales en cadenas productivas, para mejorar sus condiciones de participación en los mercados.
- Promover, a iniciativa de los grupos, esquemas de asociación entre empresas privadas y los grupos apoyados, para la transformación de la producción, apertura de mercados y conocimientos de calidades y normas.
- Promover el establecimiento y desarrollo de sistemas de comercialización eficientes y competitivos para los proyectos productivos, en coordinación, en su caso, con otras dependencias del sector público.
- Promover el desarrollo, adaptación y uso de tecnología apropiada a las condiciones sociales y del entorno de los grupos apoyados.

2.3 Población Objetivo.

Es la población campesina, indígena y urbana en condiciones de pobreza, que presenta potencial para el desarrollo de proyectos productivos con impacto social, y cuyo acceso a programas de instituciones financieras públicas o privadas, o de otras instituciones o programas del Gobierno Federal, es limitado y que se constituyen o pueden constituirse en cualquier figura jurídica conforme a las leyes mexicanas para la creación o consolidación de empresas o se organicen en torno a un proyecto productivo. FONAES, a través de sus representaciones estatales orientará, en su caso, al grupo interesado respecto a las formas de organización más convenientes y las instancias ante las que puede acudir para su debido registro.

2.4 Instancias Colegiadas de Operación.

Para asegurar la transparencia, equidad y objetividad en la toma de decisiones sobre el ejercicio de los recursos, el FONAES cuenta con dos órganos colegiados de operación los cuales apoyan su quehacer institucional.

Comités de Evaluación y Dictamen (CED)

El FONAES cuenta con Comités de Evaluación y Dictamen en cada una de las entidades federativas, donde se dictaminan y en su caso, se aprueban los proyectos presentados. Estos Comités se integran por un representante de la Secretaría de Economía, quien lo presidirá, y un representante de FONAES, en calidad de Secretario Técnico, así como con representantes de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, de la Secretaría de Agricultura,

Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, de la Secretaría de Turismo y de la Secretaría de Desarrollo Social para lograr la efectiva coordinación de acciones que permita eficientar el uso de los recursos fiscales e incrementar el impacto en la población beneficiada.

Estos Comités tendrán principalmente las siguientes funciones:

- Evaluar y dictaminar sobre la viabilidad y elegibilidad de los proyectos previa emisión de un predictamen elaborado por la representación estatal y, en su caso, aprobar.
- Contribuir y proporcionar elementos adicionales de análisis para la autorización de las Direcciones Generales Operativas correspondientes, los cuales se verterán en el propio Comité y no excederán la misma sesión para la que fueron convocados.
- Sesionar en los términos de su acuerdo de creación y funcionamiento.
- Dicho acuerdo de creación y funcionamiento considerará los lineamientos y políticas que en la materia establezca el Comité Técnico Estatal, además de que semestralmente informará a dicho Comité sobre los apoyos que ha dictaminado.

Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias (CIDFAS)

Este órgano colegiado es aquel que se encarga de la revisión y, en su caso, autorización de los casos y políticas presentados ante el mismo, conforme a las atribuciones conferidas por las propias Reglas de Operación y se integran con representantes de la Secretaría de Economía, los Directores Generales del FONAES y del Contralor Interno adscrito al órgano, éste último en carácter de asesor. El CIDFAS sesionará en los términos de su Acuerdo de Creación y Funcionamiento.

El CIDFAS opera, entre otras, con las siguientes atribuciones:

- Autorizar, en su caso, las solicitudes debidamente justificadas de aportación solidaria que superen los rangos establecidos en las presentes reglas. El CIDFAS no podrá autorizar aportaciones solidarias que, individualmente o en conjunto, rebasen el 8% del total del presupuesto de FONAES distinto al gasto corriente de operación;
- Analizar y resolver todas las solicitudes de reprogramación para las aportaciones de Capital de Riesgo y, en el caso de reprogramaciones de Primer Paso Productivo, autorizar las segunda y subsecuente, previa opinión de los representantes estatales y de los directores generales operativos;
- Aprobar, en su caso, la baja de registro contable de activos de los proyectos o empresas que se traten, previo dictamen de no-recuperación, elaborado por la dirección general operativa solicitante;
- Determinar los montos susceptibles de canalizarse a los instrumentos denominados Fondos de Financiamiento y Fondos de Garantía;
- Emitir recomendaciones a la Dirección General de Planeación y Asistencia Técnica referentes a los lineamientos específicos que rigen al Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial, y;
- Los demás que por su trascendencia tengan por objeto fortalecer los mecanismos de operación del FONAES, bajo los principios de eficiencia y eficacia.

2.5 Operación Financiera

2.5.1 Fuentes de Financiamiento

El FONAES para el cumplimiento de sus objetivos contará con transferencias fiscales autorizadas por la H. Cámara de Diputados que se consideran como subsidios y con recursos provenientes de las recuperaciones de las aportaciones solidarias previamente autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En el caso de las recuperaciones, su ejercicio estará sujeto a la legislación y normatividad aplicable, las cuales, una vez autorizadas al FONAES, se depositarán en el Mandato de Recuperaciones creado para el efecto ante el Banrural para su aplicación al programa de aportaciones solidarias.

2.5.2 Aportaciones Solidarias

El FONAES cuenta con diversos instrumentos acordes al grado de desarrollo productivo de los grupos, mediante los cuales otorga apoyos directos, o bien indirectos, conforme se describe a continuación:

Apoyos Directos.

- Primer Paso Productivo. Los apoyos que se canalizan a través de este instrumento son para grupos sociales que inician o impulsan una organización y/o una actividad productiva. El apoyo les permite fortalecer su capacidad productiva para transitar a una unidad económica superior y formal; esta aportación es recuperable a su valor nominal y no se podrá conceder más de tres apoyos de este tipo a un mismo proyecto productivo y a una misma organización.
- Capital de Riesgo. Se otorga cuando la organización productiva está constituida legalmente. Las presentes reglas establecen el reintegro de la aportación otorgada, más la participación en las utilidades en el porcentaje que le corresponda respecto al valor total del proyecto.
- Cajas Solidarias. Los apoyos para la formación de Cajas Solidarias (gastos preoperativos y de organización) serán recuperables a favor del FONAES, a valor nominal.
- Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial (FAAFE). Se apoya el acompañamiento, la capacitación y asistencia técnica, promoción y difusión. Los apoyos no son recuperables, salvo aquellos para la elaboración de estudios y proyectos que sean apoyados por FONAES, monto que se reconocerá como aportación solidaria para Capital de Riesgo.

Apoyos Indirectos.

El FONAES adicionalmente impulsa y otorga aportaciones solidarias para la constitución de otros instrumentos, los cuales en su operación cobran tasas de interés conforme a sus propias reglas. Con el propósito de fortalecer la viabilidad financiera de estos fondos que se constituyan o apoyen en el presente año, se condicionará su otorgamiento, para que sus reglas garanticen el cobro de intereses, para mantener al menos el valor presente del patrimonio. Estos instrumentos son:

- Fondos para Pequeños Créditos Productivos. Constituidos con gobiernos estatales y municipales, donde FONAES actúa como aportante solidario. Permiten otorgar créditos individuales y a grupos organizados fomentando el autoempleo y el desarrollo de actividades productivas. Los pequeños créditos son recuperables a una tasa de interés real positiva que confiere viabilidad financiera y capacidad de operación al instrumento.

- Fondos de Financiamiento y Garantía. Constituidos fundamentalmente con la banca de desarrollo y, en la mayoría de los casos, con mezcla de recursos de gobiernos estatales y/o municipales; el FONAES en su calidad de aportante solidario opinará ante los Comités Técnicos de cada uno de ellos cuando considere que deben de revisarse sus reglas particulares en lo relativo al cobro de intereses. Si bien estos instrumentos en operación normal no son recuperables a favor del FONAES, en caso de cancelación de los mismos se solicitará la restitución de la parte alicuota del patrimonio fideicomitido, incluyendo la parte proporcional de los intereses que hayan generado.
- Fondos de Inversión y Reinversión. Constituidos a solicitud de gobiernos estatales y municipales, organizaciones sociales y privadas y ONG's, con FONAES como aportante solidario. Permiten otorgar préstamos a personas físicas y morales del sector social en situación de pobreza sin acceso al crédito formal, con cargo a su patrimonio.
- Fondo de Capitalización Empresarial. Estos fondos que se constituyen con las recuperaciones de otros instrumentos del FONAES, y con aportaciones líquidas adicionales de los grupos sociales, deberán precisar en sus lineamientos específicos de operación la mecánica de capitalización de este instrumento para garantizar, al menos su valor presente. La responsabilidad de la operación y de la capitalización de este fondo corre a cargo de los grupos sociales y el FONAES verificará su cumplimiento.
- Cajas Solidarias. Organismos de ahorro y crédito conformados por socios productores con recuperaciones que realizan a través de apoyos recibidos mediante programas productivos. FONAES promueve su formación y apoya para los gastos operativos iniciales. Estas Cajas Solidarias funcionan con tasas de interés que preservan el valor del patrimonio y cubren sus gastos operativos.

Las disponibilidades transitorias existentes de los instrumentos anteriores, deberán colocarse en inversiones bancarias que permitan obtener un adecuado rendimiento financiero.

2.5.3 Seguimiento Financiero

Con objeto de asegurar la viabilidad financiera de cada uno de los proyectos que apoye el programa, el FONAES cuenta con una metodología homogénea para la evaluación financiera y social de los proyectos que se presentan para su autorización. Asimismo, con esta base desarrollará una metodología que permita medir periódicamente el impacto y rentabilidad social del Fondo, así como de cada instrumento a nivel nacional y regional.

Para llevar el seguimiento financiero, el FONAES mantendrá actualizada su base de datos con su cartera total, distinguiendo entre los diferentes instrumentos. Esta base contendrá todos los puntos a los que se refiere la sección 6.2 de Evaluación, así como los elementos a que se refieren los párrafos anteriores.

3. Criterios de asignación de apoyos

El otorgamiento de estos recursos se sujetará a los criterios de objetividad, equidad, transparencia, publicidad, selectividad y temporalidad, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 64 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal del año 2001.

3.1 Focalización.

La focalización es el medio fundamental para alcanzar la adecuada concordancia entre las acciones del FONAES y la identificación de los grupos potencialmente beneficiados, elevando la eficiencia de los recursos y esfuerzos que se aplican. Para ello, se canalizarán las aportaciones solidarias preferentemente a las regiones de alta marginación.

3.2 Transparencia.

La transparencia en el ejercicio de los recursos del FONAES se sustenta en la publicación y observancia de las presentes Reglas de Operación, que son dadas a conocer a la sociedad.

El proceso de asignación de las aportaciones solidarias a los proyectos productivos será con base en la aplicación de lineamientos específicos, definidos de acuerdo a las características que presenta cada modalidad y rama productiva, enunciados en el presente documento, los cuales serán verificables y auditables.

Especial énfasis se dará a la imparcialidad en la dotación de recursos y el respeto de las preferencias políticas y religiosas de los grupos, así como a los usos, costumbres y características culturales de los mismos.

3.3 Enfoque de Género.

El FONAES promueve la equidad de género y busca potenciar la actividad productiva de las mujeres para que cuenten con oportunidades de desarrollo personal, familiar y de sus comunidades. Por ello se buscará una creciente participación en los proyectos productivos y empresas sociales de mujeres.

De manera complementaria y con objeto de fortalecer los apoyos orientados a éste género, el FONAES apoyará la operación del Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer para lo cual brindará la infraestructura operativa y administrativa con la que cuenta a través de sus representaciones estatales, con base en las reglas de operación específicas que para el efecto se emitan.

3.4 Complementariedad.

El FONAES propicia la complementariedad con otros programas federales, estatales, municipales o bien privados, con las instituciones financieras de la banca comercial o de desarrollo, en un marco de pluralidad y diversidad, en estrecha coordinación con otros programas del Gobierno Federal que permita efficientar el uso de los recursos y su impacto. Los apoyos que se otorguen a través del FONAES no podrán sustituir la aportación inicial que se les requiere a los beneficiarios en otros programas federales que otorguen subsidios para los mismos propósitos.

Los apoyos que reciban los beneficiarios de otros programas productivos federales provenientes de subsidio, no podrán sustituir la aportación inicial de los proyectos y acciones financiadas a través del FONAES.

El CIDEFAS podrá definir y aplicar criterios que permitan favorecer la complementariedad de la mezcla de recursos.

3.5 Responsabilidad Social de los Grupos de Productores y Empresas Apoyados

La responsabilidad social de los grupos apoyados es esencial para el logro de los objetivos del FONAES y es requisito indispensable para que éstos puedan recibir los beneficios del mismo.

Para recibir los apoyos del FONAES, conforme a lo pactado, los grupos se comprometerán con las siguientes responsabilidades sociales:

- Designar un representante legal o un responsable social el cual firmará los instrumentos que correspondan.
- Aplicar los recursos al objeto del proyecto, establecido en el convenio o contrato correspondiente.
- Desarrollar proyectos productivos viables y empresas rentables y sustentables.
- Cumplir con los términos establecidos en los proyectos productivos.
- Administrar la empresa social y los proyectos productivos conforme a principios éticos y con profesionalismo.
- Proporcionar al FONAES los datos sobre el beneficio económico y social que las aportaciones solidarias recibidas generen.
- Reintegrar los recursos acordados con el FONAES, así como los remanentes respectivos.
- Mantener la cohesión social en beneficio de los proyectos productivos y empresas apoyadas.
- Participar en el desarrollo de la capacidad emprendedora de otros grupos, a través de la transmisión de conocimientos, experiencias y tecnología adquirida.
- Cumplir con la aportación inicial comprometida en el proyecto.

4. Proceso de Asignación de Recursos

4.1 Vertientes de Apoyo Productivo.

Las modalidades de apoyo del FONAES se orientan a atender diversas vertientes productivas, entre las que destacan:

- Pecuaria.
- Acuícola.
- Forestal.
- Pesquera.
- Agrícola.
- Agroindustrial.
- Extractiva.
- Microempresas.
- Servicios.
- Comercialización.

El FONAES otorgará prioridad a las solicitudes de apoyo, para la creación y consolidación de empresas sociales que se orienten a una mejor articulación de la producción primaria con otros agentes de la cadena agroalimentaria, o a incrementar el valor agregado de los productos agropecuarios o a facilitar su comercialización.

Los apoyos a la producción primaria se limitarán a aquellos cultivos comerciales que signifiquen una alta generación de empleo; no se apoyará la producción de básicos.

4.2 Aportación Solidaria.

Definición. La aportación solidaria es un acto formal mediante el cual el FONAES otorga recursos en beneficio de grupos del sector social organizado, en forma directa a los grupos que cumplan con los requisitos para el acceso al Primer Paso Productivo, el Capital de Riesgo, la constitución de Cajas Solidarias, así como los servicios que ofrece el Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial (FAAFE), o complementando recursos con otros

entidades, a través de la constitución de fondos con los Gobiernos Estatales y Municipales, o bien, con instrumentos del sector privado o social, o con la banca de desarrollo para el apoyo de empresas y proyectos productivos, con fundamento en los artículos 37, 38 y 39 de la Ley de Planeación.

Los instrumentos de la aportación solidaria son los siguientes:

- Primer Paso Productivo.
- Capital de Riesgo.
- Fondo de Pequeños Créditos Productivos
- Fondo de Financiamiento.
- Fondo de Garantía.
- Fondo de Inversión y Reinversión.
- Fondo Empresarial de Capitalización.
- Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial.
- Cajas Solidarias.

4.3 Criterios de Elegibilidad

4.3.1 Grupo Social

Para ser elegible un grupo debe reunir las siguientes características fundamentales:

- Cuando los individuos que conforman al grupo social no tienen, o es limitado su acceso al crédito institucional.
- No tienen un ingreso estable.
- Su nivel de vida es notoriamente precario en aspectos de alimentación, vivienda, educación, salud y servicios.
- Cuando el grupo social presenta voluntad de organización en torno al proyecto productivo y éste muestra potencial y generación de ingresos.
- En caso de haber tenido antecedentes operativos con el FONAES, estos deberán haber demostrado responsabilidad social, tanto en el reintegro total de las aportaciones solidarias, como en la ejecución de proyectos.

4.3.2 Proyecto

Un proyecto es elegible cuando se demuestra su viabilidad, técnica, financiera, y operativa, sin que con ello se deprenden recursos naturales, e impulsando el desarrollo social de la población solicitante.

- Viabilidad técnica.- cuando el grupo social cuenta con conocimiento técnico, capacidad humana y la infraestructura productiva necesaria.
- Viabilidad operativa.- cuando la actividad productiva es factible considerando las materias primas existentes, la tecnología que se aplicará así como la factibilidad de colocar lo producido en el mercado local, regional o nacional y en su caso internacional.
- Viabilidad financiera.- cuando sus indicadores financieros muestren que la diferencia entre los ingresos y los costos son suficientes para mantener la actividad productiva y reintegrar, en su caso, los apoyos de acuerdo a lo convenido.

Los criterios para creación y ampliación de Fondos, Fideicomisos y Cajas se especifican en el numeral 5.3 de las presentes Reglas.

4.4 Proceso de Atención

El FONAES, a nivel estatal o central, recibirá y registrará las solicitudes y procederá a la verificación preliminar, a fin de determinar:

- La identificación de la zona marginada.

- La elegibilidad del grupo.
- La elegibilidad del Proyecto.

Si la representación estatal determina en la verificación preliminar que la solicitud reúne los requisitos de elegibilidad tanto del proyecto como del grupo social, se inicia el procedimiento de validación y evaluación.

Si por el contrario se determina que la solicitud no reúne los requisitos de elegibilidad, el FONAES emite un dictamen y procede a hacerlo del conocimiento de los solicitantes, dentro de los siguientes diez días hábiles a la recepción de la solicitud.

Para cada solicitud de apoyo la representación estatal integra un expediente técnico, el cual contendrá la documentación soporte que se establece en el apartado número 5 "*Lineamientos de Operación de la Aportación Solidaria en sus Diversos Instrumentos*".

Validación y Evaluación.

La representación estatal del FONAES, por sí o a través de sus oficinas de atención regional, realizará visita de validación en la que el grupo interesado deberá estar presente en forma mayoritaria, a efecto de:

- Constatar que el grupo social es parte de la población objetivo del FONAES.
- Verificar las condiciones técnicas para asegurar la viabilidad del proyecto productivo.
- Verificar y valorar la existencia de los activos que los grupos, en forma de aportación, comprometen para la ejecución del proyecto.
- Verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos para cada instrumento de aportación solidaria y, en su caso, concertar los tiempos y responsables para reunir la documentación faltante.

Si como resultado de la visita de validación se determina que el proyecto no es viable, se emitirá el dictamen respectivo y se notificará por escrito al grupo solicitante en un plazo no mayor a diez días contados a partir de contar con la información requerida.

La evaluación de los proyectos se realizará conforme a la metodología emitida por la Dirección General de Planeación y Asistencia Técnica del FONAES, tomando en cuenta las recomendaciones del CIDFAS.

Aprobación.

En caso de que la representación estatal confirme la viabilidad y elegibilidad del proyecto emitirá un dictamen que se incluirá en la agenda de la sesión próxima inmediata del Comité de Evaluación y Dictamen en la entidad federativa, quien emitirá un dictamen de aprobación, para ser remitido junto con el expediente integrado a la dirección general operativa correspondiente.

En caso de que el dictamen resulte negativo, dentro de los siguientes diez días se notificará por escrito al grupo solicitante, expresando los motivos del rechazo.

Dictaminación y Autorización.

Si con base en el dictamen de aprobación del Comité de Evaluación y Dictamen el proyecto presenta viabilidad social, técnica, financiera y operativa y si se cuenta con disponibilidad presupuestaria, el FONAES emitirá, a través de sus direcciones generales operativas, en un plazo no mayor a 20 días, el dictamen de autorización respectivo que contendrá los términos y condiciones específicas en que se otorgará el apoyo solicitado.

En el caso de que la aportación solidaria debidamente justificada supere el rango establecido por modalidad de apoyo, per cápita o plazo, establecidos en las presentes Reglas de Operación, el director general operativo, deberá someterlo a la consideración del Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias, para su autorización, en su caso, en un plazo no mayor a 45 días.

Una vez emitido el dictamen de autorización, la dirección general operativa correspondiente, procederá a elaborar la documentación pertinente para el trámite de la aportación solidaria.

4.5 Convenios y Contratos.

La Ley de Plancación en sus artículos 33, 34, 37, 38, y 39 es el fundamento jurídico de los convenios y contratos tanto de coordinación como de concertación, mediante la figura jurídica correspondiente y que para fines de estas Reglas de Operación, se denominará Aportación Solidaria.

Una vez dictaminado favorablemente por el FONAES el proyecto correspondiente, éste deberá suscribir un convenio o contrato de concertación con el grupo social apoyado, que deberá contener, entre otros aspectos y como requisitos mínimos, los siguientes:

- El nombre, denominación o razón social y el domicilio de la persona con quien el FONAES suscribe el instrumento legal;
- El objeto al que se destinará la aportación solidaria y la obligación de aplicarla al mismo;
- Las obligaciones del grupo social apoyado, entre las que se destacan: el compromiso de entregar al FONAES información periódica sobre la situación operativa, financiera y los resultados del proyecto o empresa; permitir la verificación por parte del FONAES de la aplicación de la aportación solidaria y a reintegrar las aportaciones en los términos convenidos;
- Los montos y porcentajes de aportación de las partes;
- Los plazos y condiciones previstos para el reintegro de la aportación solidaria al FONAES;
- Los criterios y el calendario de entregas al FONAES de las utilidades de la empresa, en su caso;
- Las condiciones de reintegro del saldo total de la aportación solidaria, en caso de incumplimiento de las obligaciones contraídas por el grupo social, y
- La vigencia del convenio o contrato.

Tratándose de Fondos y Fideicomisos, los contratos deberán contener los siguientes requisitos mínimos:

- La expresión de las Reglas de Operación de los mismos;
- La integración del Comité Técnico, en donde FONAES siempre participará con voz y voto y, en su caso, con voto;
- La proporción y monto máximo de la aportación solidaria del FONAES; en los fideicomisos deberá ser menor del 50% del patrimonio fideicomitado, conforme al artículo 17 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2001.
- En las cláusulas de estos instrumentos se establecerá, con carácter de obligatoriedad, que los recursos deberán destinarse a apoyar a la población de bajos ingresos con actividades productivas, creación o consolidación de empresas o proyectos productivos viables y rentables.

- El mecanismo que permita la evaluación y seguimiento sobre la aplicación, control y destino del patrimonio.
- La restitución del patrimonio que se hará al FONAES en caso de extinción del Fondo o Fideicomiso, o por desviación de éstos.
- La obligación de los Fondos y Fideicomisos de entregar a FONAES información periódica sobre la situación operativa, financiera y del número y tipo de proyectos apoyados, entre otros.

Tratándose de Cajas Solidarias, los contratos de concertación deberán contener los siguientes requisitos mínimos:

- La constitución legal de la Caja Solidaria, bajo la figura de una sociedad civil u otras que permita la legislación vigente;
- El Acta de Asamblea constitutiva de la Caja Solidaria;
- El objeto al que se destinará la aportación solidaria del FONAES;
- El monto de la aportación solidaria;
- El lugar y la fecha del reintegro del total de la aportación solidaria del FONAES;
- El mecanismo de supervisión, seguimiento y verificación de la Caja Solidaria;
- En las cláusulas de estos instrumentos se establecerá, con carácter de obligatoriedad, que los recursos deberán destinarse a apoyar a la población de bajos ingresos con actividades preferentemente productivas, creación o consolidación de empresas o proyectos productivos viables y rentables;
- La obligación de las Cajas Solidarias de entregar a FONAES información periódica sobre la situación operativa, financiera, del número y tipo de proyectos apoyados entre otros.

Asimismo, el FONAES podrá suscribir convenios de coordinación con las dependencias y entidades de la administración pública federal, estatal o municipal, a efecto de llevar a cabo proyectos productivos entre su población objetivo, asegurar la consistencia y la no-duplicación de acciones. En todos los convenios y contratos que celebre el FONAES, deberá establecerse al final de ellos una leyenda que diga textualmente: "Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la ley aplicable y ante la autoridad competente."

4.6 Entrega de la Aportación Solidaria.

La entrega de la aportación solidaria se hará a los representantes designados por la organización en las fechas establecidas para tal efecto, contra la firma de la póliza-cheque correspondiente. Dicha entrega se podrá programar en varias ministraciones, según corresponda al calendario de ejercicio de recursos establecido en el proyecto; la primera ministración de la aportación solidaria convenida, se realizará a la firma del convenio o contrato y las subsecuentes requerirán la comprobación previa de la inmediata anterior, así como del cumplimiento de las acciones previstas en el proyecto. Los representantes legales o los responsables sociales de los grupos apoyados deberán comprobar al FONAES el correcto uso de los recursos ante la representación estatal, mediante copia de la documentación comprobatoria.

En caso de identificarse desviaciones en el proceso de aplicación de los recursos por parte de los grupos apoyados, producto de las verificaciones realizadas por el FONAES, se suspenderán las ministraciones pendientes y se procederá a rescindir el convenio o contrato respectivo, ejerciendo las acciones legales necesarias para el reintegro total de los recursos ministrados.

4.7 Reintegro de la Aportación Solidaria.

Los recursos reintegrados al FONAES provenientes de las distintas modalidades de apoyo otorgado, así como sus productos se destinarán a crear, ampliar y consolidar empresas sociales, proyectos productivos y los otros instrumentos definidos en las presentes Reglas, y preferentemente en regiones de alta marginación. Estos recursos deben destinarse para los mismos fines y para la misma población objetivo así como con la mecánica de operación establecida en esta normatividad.

El FONAES mantendrá actualizada su base de datos que contiene, el monto y los calendarios previstos en los convenios de concertación para la recuperación de sus aportaciones solidarias.

El FONAES informará al representante del grupo, la institución bancaria y el número de cuenta para depositar a favor de este mismo el importe del reintegro de la aportación solidaria, en los términos pactados en el convenio o contrato. A fin de facilitar la realización de éste y otros trámites, el FONAES le proporcionará al grupo social apoyado una "tarjeta de identificación" que contiene su clave única de referencia. Asimismo, para el presente año, el FONAES promoverá la posibilidad de que TEL.ECOM acepte reintegros de aportaciones otorgadas.

Cuando por razones no imputables a los grupos apoyados, les sea eventualmente imposible cumplir con el reintegro en los términos pactados, éstos deberán informar de inmediato y por escrito al FONAES de las causas que lo motivan y propondrán una nueva fecha de reintegro.

La representación estatal verificará este hecho, a fin de someter a la consideración de la dirección general operativa correspondiente la procedencia de la petición. La dirección general operativa, autorizará la primera reprogramación y/o reestructuración, para el caso del Primer Paso Productivo. Cuando proceda una reprogramación o reestructuración de los apoyos, se solicitará un reintegro parcial del monto reprogramado.

El Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias analizará y resolverá sobre todas las solicitudes de reprogramación y reestructuración relativas a Capital de Riesgo y, en el caso de reprogramaciones de primer paso productivo, autorizará las segundas y subsecuentes, previa opinión de los representantes estatales y de los directores generales operativos.

En el caso de siniestro parcial o total, el responsable social del grupo o el representante legal de la empresa afectada deberá acudir inmediatamente ante la aseguradora, la dependencia federal o estatal responsable del sector, la autoridad municipal correspondiente, o bien, a la autoridad competente para obtener el dictamen de siniestro y con el mismo informar a la representación estatal del FONAES.

Corresponderá a la representación estatal del FONAES valorar la legitimidad del planteamiento y orientar al grupo social para documentar lo que proceda. De estar asegurado, la representación estatal del FONAES deberá orientar al grupo social para que formule la reclamación ante la aseguradora,

distribuyendo la recuperación en los términos del convenio o contrato establecido. De no contar con la cobertura de seguro, el representante estatal del FONAES deberá recabar, de ser posible, de acuerdo a la naturaleza del daño la opinión y el dictamen de la autoridad competente o bien establecer el mismo la proporción de recursos que es posible declarar como pérdida en función de la magnitud del siniestro, y emitir un informe a la dirección general operativa correspondiente, quien formulará el dictamen de no-recuperación con base en los elementos proporcionados.

En el caso de que los beneficiarios no cumplan con las recuperaciones en los plazos y montos convenidos, el FONAES procederá a recuperar la aportación solidaria, preferenciando el ejercicio de la acción conciliatoria, o bien el procedimiento contencioso, según corresponda, para la protección de sus intereses patrimoniales.

4.8 Baja de los Proyectos y de las Empresas Sociales.

Cuando por razones operativas, de producción, de organización, de mercado, financieras o técnicas, entre otras, resulte la inviabilidad del proyecto o empresa apoyada, la representación estatal del FONAES, en su caso, realizará la visita de verificación y el análisis documental y formulará un dictamen de no-recuperación, anexando la documentación justificatoria, lo que turnará a la dirección general operativa correspondiente, quien emitirá el dictamen de no-recuperación y en el que se detallarán claramente las causas que motivaron la inviabilidad del mismo.

El dictamen de no-recuperación que emita la dirección general operativa, deberá contener la causal de la inviabilidad del proyecto, especificando si ésta es imputable a la organización, a la inadecuada formulación del proyecto, a siniestro, a fallas técnico productivas, así como el monto recuperable y no recuperable, en su caso. Con estos elementos someterá a consideración del Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias para que éste autorice la baja de los registros contables de la aportación solidaria de que se trate.

5. Lineamientos de Operación de la Aportación Solidaria en sus Diversos Instrumentos.

1. Primer Paso Productivo.

Definición. Aportación solidaria que se otorga en forma directa a los grupos sociales para actividades productivas que generen oportunidades de empleo en el mediano plazo e ingreso suficiente para reintegrar al FONAES la aportación solidaria. Se formaliza mediante un convenio o contrato de concertación.

Características.

- Se autorizará por la dirección general operativa o por el representante estatal en cada entidad federativa, previa conformidad del director general operativo correspondiente y de acuerdo al procedimiento de desconcentración que se establezca.
- Servirá para inducir la integración formal del grupo social en torno a una actividad productiva organizada.
- El sujeto de apoyo de esta modalidad, es un grupo de trabajo que designa a un responsable social electo en asamblea por el grupo solicitante.

- El responsable social tendrá las atribuciones para solicitar, tramitar, recibir, comprobar, recuperar y reintegrar las aportaciones solidarias al FONAES.
- El responsable social podrá ser persona física o moral conforme lo acuerden los beneficiarios.
- La aportación se utilizará para pagar jornales, insumos u operaciones necesarias para realizar las actividades productivas.
- Esta modalidad permitirá la maduración de los grupos sociales de manera que en un plazo determinado puedan reunir las condiciones de elegibilidad de otros instrumentos de apoyo del FONAES o de otros programas del Gobierno Federal.
- El proyecto técnico adopta el carácter de perfil de inversión que cumple con las siguientes características:
 - Generar empleo remunerado.
 - Contar con recursos naturales potenciales.
 - Tener mercado para vender lo producido.
 - Poseer capacidad de pago y generar ingresos excedentes a sus costos.
 - Requerir montos relativamente reducidos por empleo generado.
 - No implica compromisos de futuras aportaciones fuera del horizonte temporal del mismo proyecto.
- Atiende a la reconversión de la actividad productiva del grupo social.
- Es idóneo para apoyar los jornales o insumos de un paquete tecnológico.
- Es recuperable en su valor nominal.
- El FONAES podrá aplicar las recuperaciones de este instrumento a la formación del fondo empresarial de capitalización o a las cajas solidarias. Una vez formado el Fondo, los grupos ya no serán elegibles a apoyarse con este instrumento.
- Solo se podrá otorgar este apoyo un máximo de tres veces al mismo grupo social, siempre que haya reintegrado los apoyos anteriores.
- Los montos máximos por empleo, proyecto y plazos de recuperación serán:

Vertiente Productiva	Monto Máximo por Integrante (*)	Monto Máximo por Proyecto (*)	Plazo Máximo de Recuperación (**)
Pecuaria	4.6	220.0	2
Acuícola	4.6	165.0	2
Forestal	4.6	220.0	2
Pesquera	4.6	165.0	2
Agrícola y Agroindustrial	3.5	165.0	2
Extractiva	9.4	495.0	2
Microempresas	4.6	121.0	2
Servicios	5.2	110.0	2
Comercialización	3.3	264.0	2

(*) Miles de pesos (**) Años.

- En el caso de que los apoyos se destinen a jornales, el cálculo del costo de éstos se hará atendiendo a la recomendación del paquete tecnológico y no deberá exceder de \$60.00 (sesenta pesos 00/100).

Requisitos.

- Solicitud del grupo que indique claramente el monto solicitado, la línea productiva propuesta y la identificación de los firmantes.
- Presentación de un perfil o proyecto simplificado con contenido congruente y suficiente que especifique:
 - La identificación del grupo y su ubicación física.
 - La descripción de la actividad productiva.
 - El paquete tecnológico, en su caso.
 - Presupuesto de inversión.
 - La aportación del grupo.
 - Flujo de ingresos y egresos.
 - Calendario de restitución.
- Atender las observaciones que formule el FONAES al proyecto en el plazo indicado.
- Acuerdo de la asamblea por el que se designe al responsable social y en el que manifiestan su solicitud de apoyo.
- El responsable social deberá acreditarse a la suscripción del convenio o contrato.

1. Capital de Riesgo.

Definición. Aportación solidaria que se otorga a una empresa social constituida legalmente, para crear, ampliar, reactivar o consolidar un proyecto productivo, a través de la asociación en participación.

Características.

- Esta aportación se autorizará por el Director General Operativo correspondiente.
- El monto de la aportación se determinará en función de la viabilidad jurídica, técnica, financiera, y social de cada proyecto específico, atendiendo a las necesidades de cada grupo.
- La aportación del FONAES será de hasta el 40% del valor del proyecto.
- La aportación se utilizará para incrementar el activo fijo o capital de trabajo y no se utilizará para rescatar carteras vencidas o pagar pasivos.
- Será recuperable en su valor nominal.
- El FONAES, durante la vigencia del convenio o contrato participará de las utilidades que generen las empresas sociales en el saldo del porcentaje de su aportación en los términos establecidos.
- Los montos máximos por socio, por empresa y plazos de recuperación serán:

Vertiente Productiva	Monto Máximo por Socio (*)	Monto Máximo por Empresa	Plazo Máximo de Recuperación (**) para Activo Fijo	Plazo Máximo de Recuperación (**) para Capital de Trabajo

Capítulo V Apoyos para el Desarrollo de las Microempresas

		(*)		
Pecuaria	36.0	574.8	8	2
Acuícola	22.0	578.1	6	2
Forestal	12.1	550.0	8	2
Pesquera	22.0	578.1	5	2
Agrícola y Agroindustrial	12.1	1,122.0	8	2
Extractiva	23.0	1,040.6	8	2
Microempresas	24.2	266.2	5	2
Servicios	24.2	302.5	5	2
Comercialización	12.1	1,100.0	6	2

(*) Miles de pesos (**) Años

Las figuras asociativas más frecuentes utilizadas en este tipo de aportación, conforme a la legislación mexicana vigente, son las siguientes:

- Sociedad de Producción Rural.
- Ejido y Comunidad.
- Unión de Ejidos.
- Sociedad de Solidaridad Social.
- Sociedad Cooperativa.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Sociedad Anónima.

Requisitos:

- Solicitud de apoyo que indique claramente el objeto del mismo, el monto y la identificación de la organización solicitante.
- Documentación vigente que acredite la figura legal de la organización:
- Acta constitutiva y estatutos sociales.
- Registro y permisos.
- Documentación legal para concertar con el FONAES:
- Acta de Asamblea en que se manifieste el acuerdo de llevar a cabo el proyecto y asociarse con el FONAES.
- Acta de Asamblea en que se conceda o ratifique poderes.
- Acta de Asamblea que otorgue anuencia para utilizar los activos de que se traten.
- Presentación del proyecto de inversión que contenga información congruente al proyecto:
- Lugar en que se llevará a cabo el proyecto.
- Descripción de la actividad o proceso productivo.
- Proyecciones financieras, indicadores y supuestos utilizados para su elaboración.
- Programa de inversión y propuesta de financiamiento.
- Estudio de mercado, según el caso.

- Estudio de impacto ambiental, en su caso.
- Programa correspondiente de reintegro de la aportación solidaria.
- Licencias, autorizaciones y permisos de la autoridad competente.
- Acreditar la aportación social del grupo.
- Presentar documentos que acrediten la propiedad o posesión de bienes inmuebles o activos.
- Las aportaciones de los grupos sociales en el monto total de los proyectos productivos apoyados por el FONAES, podrán considerarse como tal, la aportación directa en numerario, en trabajo, en activos propios del grupo y cuando sean cuantificables los activos intangibles, tales como experiencia, presencia en el mercado, marcas, patentes y diseños.
- Atender las observaciones que formule el FONAES en el plazo que para ello se le indique.
- Que el representante legal se acredite debidamente a la suscripción del convenio o contrato.

1. Fondos.

Aspectos Generales

El objetivo que persigue la constitución de estos fondos, es potenciar los recursos del FONAES, al inducir la participación económica de los estados, municipios, entidades financieras, y otras organizaciones sociales y privadas, para apoyar los proyectos y empresas productivas viables promovidas por la población objetivo.

El FONAES participa en calidad de aportante solidario en la constitución o ampliación del patrimonio de los diversos tipos de fondos destinados a: microcréditos, financiamiento, garantía, inversión, reinversión y capitalización.

Los fondos y fideicomisos en los cuales participe el FONAES deberán contar con un comité técnico o equivalente y lineamientos de operación donde se establezcan las facultades y obligaciones de las partes, que serán aprobados por esa instancia y serán parte integrante de los convenios o contratos de fideicomiso respectivos. Estos lineamientos deberán contemplar las condiciones, plazos y tasa de interés de los financiamientos. En todos los casos, se aplicará una tasa de interés real.

La constitución de los Fondos acordados con los gobiernos estatales y municipales serán autorizados por la Secretaría de Economía; los restantes serán autorizados por los directores generales operativos correspondiente del FONAES.

El FONAES participará en los comités técnicos de los Fondos con voz y voto en su calidad de aportante solidario, deberá proponer las modificaciones que éste considere necesarias, complementando con ello el esfuerzo de las organizaciones o instituciones fideicomitentes para constituir o consolidar dichos instrumentos de fomento. En caso de no existir la figura del comité técnico el FONAES participará en los órganos de decisión correspondientes.

El FONAES recupera su aportación solidaria sólo en caso de incumplimiento del convenio o contrato, desviación de los recursos, a petición de los fideicomitentes, o por el cumplimiento del objeto convenido.

Los Fondos deberán remitir trimestralmente al FONAES información operativa financiera que incluya, entre otras, la aplicación de los recursos, la recuperación del Fondo, los incrementos al mismo, el tipo y monto de proyectos

apoyados. Para tal efecto, el FONAES elaborará los formatos específicos. Los Fondos deberán hacer del conocimiento de la población esta información, lo cual quedará bajo estricta responsabilidad de los mismos.

A. Criterios Generales para la Creación y Ampliación de Fondos

- La instancia solicitante deberá ser un gobierno estatal o municipal, o bien, una organización económica o social representativa de una rama productiva, con figura jurídica establecida y representación social reconocida.
- Dicha instancia solicitante deberá tener identificada una serie de proyectos viables, o bien una población con actividades productivas, susceptible de ser apoyada por el Fondo a constituirse.
- Se atenderá preferentemente aquellas solicitudes que procedan de regiones de alta marginación.
- Se otorgará preferencia a las solicitudes para fondos artesanales, de género y de los grupos vulnerables que estén dentro de la población objetivo del FONAES.
- La instancia solicitante deberá contar con recursos líquidos propios que le permitan realizar una aportación al patrimonio del Fondo a constituirse.
- Los beneficiarios del Fondo deberán corresponder al perfil de la población objetivo del FONAES.

A. Mecánica de Constitución.

- Solicitud escrita que consigne en forma argumentada la necesidad de constituir un Fondo, la aportación que pretende realizar y la aportación que solicita del FONAES.
- Copia de los documentos constitutivos, en su caso, de organizaciones económicas o sociales, y del acta de asamblea donde la organización está de acuerdo en solicitar la constitución del fideicomiso.
- Proyecto de reglas de operación incluyendo montos, plazos y tasas. En todos los casos se aplicará una tasa de interés real.
- Manifestación de voluntad de aportación del solicitante para el patrimonio del fideicomiso.
- Depósito de la aportación de la instancia solicitante en una cuenta bancaria, previo a la constitución del Fondo
- En el caso que se requiera, de acuerdo a la Constitución Política Estatal o bien a un Bando Municipal, se solicita el acuerdo del Congreso o del Cabildo.
- Los lineamientos para la operación de los fondos se establecen en los instrumentos jurídicos suscritos por las partes, así como en los convenios o contratos de fideicomiso respectivos. En las cláusulas de estos instrumentos se establecerá, con carácter de obligatoriedad, que los recursos deberán destinarse a apoyar a la población en pobreza con actividades productivas, creación o consolidación de empresas o proyectos productivos viables y rentables.

5.3.1 Fondo de Pequeños Créditos Productivos

Definición. Es la Aportación Solidaria que se otorga para crear fondos o fideicomisos a solicitud y con la aportación de recursos de los gobiernos estatales y municipales, que permita a personas y grupos pertenecientes a la población objetivo recibir pequeños préstamos encaminados a la generación de empleos mediante actividades productivas.

Los microcréditos que se otorguen a la población objetivo, tendrán un carácter recuperable, deberán ser oportunos, ágiles y, en su caso, crecientes con base en el sano comportamiento crediticio que demuestren los beneficiarios y en los requerimientos financieros que imponga la actividad productiva emprendida.

Los pequeños préstamos que se otorguen serán capital semilla que permita a los beneficiarios emprender pequeños negocios con una tendencia al crecimiento gradual, que los encamine a su consolidación en el mediano plazo y a su evolución en empresas con capacidad de gestión y acceso a otras fuentes de financiamiento.

A través de estos instrumentos se podrán canalizar los recursos provenientes del extranjero que la Secretaría de Economía autorice al FONAES para tales propósitos.

Aspectos Generales

Los fondos o fideicomisos en los cuales participe el FONAES deberán contar con un Comité Técnico y Reglas de Operación donde se establezcan las facultades y obligaciones de las partes y serán parte integrante de los contratos o convenios. Estas Reglas de Operación deberán contemplar las condiciones, plazos y tasa de interés de los pequeños préstamos. En todos los casos, la tasa de interés deberá conservar al menos el valor presente del patrimonio del instrumento.

El FONAES participará en los comités técnicos con voz y voto en su calidad de Aportante Solidario, y deberá proponer las modificaciones que considere necesarias a las Reglas de Operación.

El FONAES recuperará su aportación solidaria sólo en caso de incumplimiento del contrato, desviación de los recursos, a petición de los fideicomitentes, o por el cumplimiento de los fines para el cual fue creado.

Los Comités Técnicos deberán remitir periódicamente al FONAES información operativa financiera que incluya, entre otras, la aplicación de los recursos, la recuperación de los pequeños préstamos, los incrementos al mismo y el tipo y monto de los apoyos.

Los gobiernos de las entidades federativas y municipios podrán celebrar acuerdos con asociaciones civiles, y diversas organizaciones del sector público privado y social, conforme a lo establecido en el tercer párrafo del artículo 78 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación vigente.

Criterios Generales para la Creación y Ampliación de Fondos o Fideicomisos de Pequeños Créditos Productivos.

- La instancia solicitante deberá ser un gobierno estatal o municipal.
- Los gobiernos estatales o municipales solicitantes, deberán contar con recursos líquidos propios que le permitan realizar una aportación al patrimonio del Fideicomiso a constituirse.
- Se constituyen mediante cuentas bancarias o fideicomisos.
- Los beneficiarios del Fondo o Fideicomiso deberán corresponder al perfil de la población objetivo del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- La aportación inicial de FONAES para el patrimonio de estos fondos o fideicomisos, no podrá exceder de un monto de 2.5 millones de pesos, como aportación máxima, y deberá representar menos del 50% del patrimonio total.

- El Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias (CIDFAS) autorizará, en su caso, las propuestas debidamente justificadas que superen los 2.5 millones de pesos.
- Las ampliaciones de los fondos o fideicomisos serán con la autorización del CIDFAS.
- Los recursos que se canalicen a este instrumento serán de acuerdo a la disponibilidad presupuestaria.

Mecánica de Constitución.

- Solicitud escrita que consigne en forma argumentada la necesidad de constituir un fondo o fideicomiso, la aportación que pretende realizar y la aportación que solicita del FONAES.
- Proyecto de Reglas de Operación incluyendo montos, plazos y tasas. En todos los casos, la tasa de interés deberá conservar al menos el valor presente del patrimonio del fondo o fideicomiso.
- Manifestación de voluntad de aportación del solicitante para el patrimonio del fondo o fideicomiso.
- En el caso que se requiera, de acuerdo a la Constitución Política Estatal o bien a un Bando Municipal, se solicita el acuerdo del Congreso o del Cabildo.
- Las Reglas de Operación de los fondos o fideicomisos se establecen en los instrumentos jurídicos suscritos por las partes, así como en los contratos de fondo o fideicomiso respectivos.
- En las cláusulas de estos instrumentos se establecerá, con carácter de obligatoriedad, que los recursos deberán destinarse a apoyar a la población marginada con actividades productivas.

5.3.2 Financiamiento.

Definición. Es la aportación solidaria que se otorga para crear un instrumento que permita acceder a la población objetivo al financiamiento con recursos de la banca de desarrollo para sus proyectos productivos viables.

La aportación del FONAES formará parte del patrimonio del fideicomiso con base en el cual la fiduciaria abrirá una línea de crédito por varias veces el monto de dicho patrimonio. De esta línea de crédito provendrán los recursos para financiar los proyectos viables que presenten los productores y que apruebe el comité técnico de cada fondo.

Características.

- Se constituyen mediante fideicomisos que pueden ser entre gobiernos estatales, municipales, organizaciones privadas o no gubernamentales y el FONAES como aportante solidario. El fiduciario puede ser un banco comercial o de desarrollo.
- Las operaciones de crédito las realizan directamente los fideicomisos constituidos conforme a las determinaciones de sus comités técnicos, con redescuentos de la banca de desarrollo.
- El monto máximo a otorgar en esta modalidad es de 1.1 millones de pesos. El Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias autorizará, en su caso, las propuestas justificadas que superen este monto.

5.3.3 Garantía.

Definición. Es la aportación solidaria que facilita el acceso de la población objetivo al financiamiento de la banca comercial y de desarrollo para proyectos productivos viables a través del otorgamiento de garantías.

Características.

- Se constituye mediante fideicomisos entre gobiernos estatales, municipales, organizaciones privadas o no gubernamentales, la Banca de Desarrollo y el FONAES como aportante solidario. El fiduciario es un banco de desarrollo.
- Las operaciones de garantía las realizan directamente los fideicomisos constituidos conforme las determinaciones de sus comités técnicos. Los créditos son otorgados con recursos de la banca de desarrollo y de la banca comercial.
- El monto máximo a otorgar en esta modalidad es de 1.1 millones de pesos. El Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias autorizará, en su caso, las propuestas justificadas que superen este monto.

5.3.4 Inversión y Reinversión.

Definición. Es la aportación solidaria que realiza el FONAES para constituir fondos o fideicomisos a solicitud y con aportación de recursos de los gobiernos estatales, municipales, grupos sociales, cajas solidarias y organismos no gubernamentales para otorgar apoyos a proyectos productivos viables.

Características.

- Se constituyen mediante cuentas bancarias o fideicomisos.
- La relación de la aportación solidaria del FONAES es como máximo del 50% con relación a la aportación de la o las contrapartes, de acuerdo a la disponibilidad presupuestaria. En el caso de los fondos constituidos en municipios de alta y muy alta marginación o bien en casos de emergencia o desastre, esta proporción podrá variar.
- El monto máximo a otorgar en esta modalidad es de un millón de pesos. El Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias autorizará, en su caso, las propuestas debidamente justificadas que superen este monto.

5.3.5 Fondo Empresarial de Capitalización.

Definición. Se constituyen con grupos que muestran un proceso organizativo de carácter empresarial ya definitivo, y tienen como propósito apoyar la capitalización de sus actividades productivas. En complemento a la aportación líquida de los beneficiarios, FONAES aporta al fondo hasta el monto total de las recuperaciones que los mismos beneficiarios hubieran hecho a favor de éste por un apoyo anterior.

Características.

- Con estos recursos los productores obtienen financiamientos por parte del Fondo Empresarial de Capitalización.
- La aportación del FONAES no es recuperable, salvo en caso de incumplimiento del convenio o contrato o desviación de los recursos.
- Obliga a la capitalización del Fondo por parte de los propios grupos beneficiarios al cierre de cada ciclo productivo.
- Su fondeo se hace exclusivamente con recursos provenientes de recuperaciones, las cuales se suman a la aportación líquida de los grupos sociales.
- Los montos son el resultado del esfuerzo de recuperación de las organizaciones respecto de otros apoyos recibidos en las distintas modalidades del FONAES, particularmente la del Programa de Empleo Productivo.

Requisitos.

- Que hayan sido apoyados por el Primer Paso Productivo.
- Que hayan recuperado al FONAES cuando menos el 90% de los apoyos otorgados, dentro del plazo de recuperación acordado.
- Que hayan mostrado desarrollo en su organización para adoptar una figura legal.
- Que estén dispuesto a aportar recursos propios y líquidos al Fondo.
- Una vez constituido el fondo, los grupos se obligan a:
- Aplicar los recursos del fondo estrictamente a las actividades productivas y a la población objetivo convenidas.
- Celebrar las sesiones del Comité Técnico con la periodicidad que se pacte en los convenios.
- Reponer los recursos del fondo una vez terminado el ciclo de producción - comercialización.
- Incrementar los recursos del fondo en los términos pactados en los convenios.
- Mantener informado al FONAES sobre la aplicación de los recursos, la recuperación del fondo y los incrementos al mismo.

Mecánica de Constitución.

- El grupo social interesado presentará su propuesta de proyecto del Fondo Empresarial de Capitalización conteniendo las aportaciones y metas de capitalización claramente establecidas, el calendario correspondiente y las reglas de operación describiendo las actividades susceptibles a financiar y los términos y condiciones aplicables a los financiamientos específicos.
- Presentar la documentación legal de la figura jurídica.
- El acta en que se establezca y reglamente la constitución, operación y facultades del Comité Técnico.
- Exhibir la aportación comprometida en cuenta de cheques, con la firma mancomunada, de cuando menos dos de los directivos del Comité Técnico o equivalente.
- Suscribir el convenio o contrato de concertación con el FONAES previa acreditación de sus representantes.

5.4 Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial, FAAFE).

Definición. Es la aportación solidaria que se otorga preferentemente en beneficio de los grupos sociales para la elaboración de estudios, formulación de proyectos, capacitación, asistencia técnica, ferias y exposiciones mediante la contratación de servicios, en beneficio principalmente de grupos sociales apoyados por FONAES.

Características

- Tiene un carácter articulador de los recursos de inversión productiva y el desarrollo humano y empresarial.
- Los recursos se dirigen a cuatro modalidades de apoyo:

1. Acompañamiento

- Esquemas de acompañamiento técnico empresarial.
- Servicios de asistencia técnica especializada.
- Impulso al desarrollo de empresas de servicios.
- Capacitación y asistencia técnica para la operación y administración de las cajas solidarias.

1. Formación Empresarial

- Programas y acciones de capacitación para los integrantes de los grupos sociales.
- Exposiciones, ferias, tianguis, concursos de productividad, calidad, mejoras en proceso y difusión de tecnologías.
- Capacitación especializada a los servidores públicos adscritos al FONAES, que incide directamente en el beneficio de los grupos sociales y sus proyectos.
- Generación de materiales de difusión, educación y consulta técnica para apoyo y consulta para el aprendizaje de los grupos sociales.

1. Estudios

- Formulación y evaluación de proyectos: diagnósticos, perfiles, proyectos, estudios, estudios especializados, evaluaciones.
- Estudios estratégicos en beneficio de los grupos sociales.
- Estudios de impacto microrregional, regional o sectorial, que permitan identificar las potencialidades productivas y los grupos susceptibles de apoyo del FONAES.

1. Premio al Mérito Social, Emprendedor y Productivo

Podrán participar los proyectos en los términos de la Convocatoria que al efecto emita el FONAES.

- Los beneficiarios o receptores de los servicios son: grupos o empresas sociales, cajas solidarias, fondos, organizaciones productivas regionales, organizaciones sociales campesinas, entre otros.
- Los agentes que prestan los servicios u oferentes son: personas físicas, pasantes, despachos de consultoría, asociaciones y sociedades civiles, instituciones de educación media y superior, centros de investigación, organizaciones productivas y sociales e instituciones gubernamentales, entre otros.
- La aportación del FONAES no es recuperable, con excepción del apoyo que se otorga para la formulación de los proyectos productivos. En este caso, el monto del apoyo se incorpora a la aportación solidaria del instrumento.
- Un grupo, organización o empresa social puede recibir simultáneamente varios servicios.
- Los apoyos tendrán una temporalidad máxima de un año, en caso de que un mismo grupo social solicite un apoyo en la misma modalidad tendrá que ser autorizado por el CIDFAS.
- Se apoyan acciones para mejorar la presentación de los productos, así como la promoción y comercialización de los mismos. De igual manera se apoya el intercambio de experiencia de los productores para incrementar la capacidad de los grupos, para producir, administrar o comercializar en sus empresas sociales.
- Se dará preferencia a los oferentes que estén certificados por los organismos autorizados por el Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral.
- El ejercicio de este Fondo se ajustará a los Lineamientos Específicos del Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial emitidos por la Dirección General de Planeación y Asistencia Técnica del FONAES, tomando en cuenta las recomendaciones del CIDFAS.

Los montos de apoyo para los diferentes componentes de este Fondo se sujetarán a los Conceptos y Costos Unitarios, previstos en los Lineamientos Específicos del FAAFE.

Requisitos generales

Previos a la autorización:

- Solicitud por escrito del o los grupos solicitantes en la que se designen a los técnicos que proporcionarán el servicio.
- Presentación de un programa de trabajo elaborado por el oferente.
- Curriculum vitae del oferente.
- Calendario de trabajo.
- Presupuesto detallado.
- Presentación de documentos legales que permitan la formalización de compromisos.
- Presentar el Registro Federal de Contribuyente del oferente.

Después de la autorización:

- Presentación periódica del informe de trabajo elaborado por el oferente del servicio a los grupos sociales.
- Comunicación del grupo o empresa social al FONAES de la aprobación del informe de trabajo y solicitud de la ministración correspondiente de recursos, presentando informe de trabajo.
- Comprobar la entrega de los recursos mediante documentos que reúnan requisitos fiscales. El FONAES aceptará recibo en hoja sellada o membretada, en caso de organizaciones y/o grupos que se encuentran en proceso de constitución legal y/o fiscal.
 - Si el FONAES formaliza compromisos mediante convenios o contrato con los oferentes, estos entregan directamente a la Institución los informes de trabajo.

5.5 Cajas Solidarias.

Definición. El FONAES promueve el establecimiento de Cajas Solidarias como un instrumento de los productores para fomentar el ahorro principalmente rural y otorgar préstamos a sus socios, quienes no tienen acceso a ninguna otra fuente crediticia.

El FONAES podrá otorgar aportaciones solidarias recuperables a mediano plazo, para cubrir la adquisición de mobiliario, equipo informático y gastos administrativos previos a la operación de las cajas solidarias. De ninguna manera podrán utilizarse para construcción de oficinas.

Los montos máximos para apoyar los gastos preoperativos son de 100 mil pesos. En la composición del gasto preoperativo se destinará en promedio el 42% para la adquisición de mobiliario y equipo de cómputo; el 20% para capacitación tanto del comité como del personal administrativo de las Cajas; para iniciar operaciones, se apoyará con el pago de 3 meses de sueldo del personal administrativo, lo que representa alrededor del 15%; 10% más se canalizará para la compra de papelería, tanto la correspondiente a la Caja como la de oficina; cerca del 8% se otorgará como apoyo para la renta de local y el restante 5% para sufragar los gastos de gestión, entre otros conceptos.

La recuperación de estos apoyos se hará en un plazo máximo de cinco años. El inicio de la misma será a partir del tercer año de operación de la caja. La recuperación de este monto será a valor nominal. El monto de la aportación del

FONAES podrá ser hasta los 100 mil pesos previa justificación de la Dirección General de Fondos y Microempresas y autorizado por el CIDEFAS.

Por otra parte, la constitución del patrimonio inicial de las cajas se realizará con recuperaciones de recursos provenientes del Programa de Primer Paso Productivo del FONAES y en su caso, de otros similares de la SEDESOL.

En el caso de las recuperaciones del Primer Paso Productivo, previstas para la formación del patrimonio de la Caja los recursos en primera instancia deberán concentrarse en la cuenta bancaria concentradora del FONAES, para después entregarse nuevamente al grupo social para la constitución de la Caja Solidaria.

Características.

- Las Cajas Solidarias son administradas por los propios socios, conforme a los estatutos y las reglas de operación acordadas en el seno del Consejo Coordinador Nacional de Cajas Solidarias.
- Dichas reglas deberán ser revisadas y autorizadas por el FONAES conjuntamente con el Consejo Coordinador Nacional de Cajas Solidarias.
- Las Cajas Solidarias se constituyen en Sociedades Civiles o Cooperativas y realizan operaciones de ahorro y préstamo conforme a sus reglas de operación.
- Las aportaciones provenientes de recuperaciones del Primer Paso Productivo para constituir el patrimonio de las cajas no son recuperables, salvo incumplimiento del objeto de la caja o desviación de los recursos.

Requisitos.

- El patrimonio inicial para la constitución de las Cajas Solidarias deberá ser al menos de 660 mil pesos. El Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias, podrá autorizar excepcionalmente la constitución de Cajas Solidarias con un patrimonio inicial no menor a 385 mil pesos, tomando en cuenta la rentabilidad y sustentabilidad a largo plazo de las mismas.
- Que el monto de las recuperaciones de los recursos del Programa de Primer Paso Productivo a la fecha de solicitud haya alcanzado al menos un 60% del monto total y que la dirección general operativa que autorizó esa aportación solidaria, otorgue su conformidad con base en la metodología de formulación de proyectos.
- Que el recurso recuperado esté disponible para constituir la caja y que no haya sido comprometido para otro fin.
- Las Cajas Solidarias deberán proporcionar al FONAES información técnica, financiera y operativa trimestralmente de su desempeño para avanzar hacia su consolidación en un Sistema de Información del FONAES.
- Que las Cajas Locales (a nivel de comunidad), mismas que son parte de las cajas solidarias, se formen con un mínimo de 20 socios y 30 mil pesos de patrimonio.

6. Seguimiento y Evaluación.

EL FONAES establecerá un sistema de información y seguimiento y evaluación de su cartera que incluya tanto los apoyos directos como los que se otorguen a través de los Fondos, Fideicomisos y Cajas Solidarias, lo que le permitirá realizar conocer y verificar:

- La aplicación de los recursos aportados.
- Seguimiento de su cartera por tipo de instrumento.

- Tasa de recuperación de apoyos.
- El desempeño, la permanencia y el crecimiento de las empresas y proyectos productivos.
- La calidad y oportunidad de la prestación de servicios de asistencia técnica y capacitación.

6.1 Seguimiento.

El FONAES realizará a través de las representaciones estatales o por las direcciones generales operativas responsables, el seguimiento de las empresas, proyectos, fondos y cajas para verificar la correcta aplicación de los recursos otorgados, y establecer los alcances de la operación, en términos de la consecución de las acciones y resultados planeados, así como en la identificación de los obstáculos que requieren ser abordados para su corrección. De este modo, el seguimiento sirve tanto como punto de referencia para obtener información sobre el funcionamiento del programa y dar pauta a su mejoramiento continuo, así como para apoyar el proceso de evaluación subsecuente.

6.2 Evaluación.

La evaluación del programa, a partir de sus resultados y el impacto sobre la población objetivo, permite verificar el cumplimiento de sus objetivos, sus logros, y sus metas para introducir las acciones correctivas necesarias, así como aportar elementos para el diseño de instrumentos para la política social, lo cual se logrará a través de la adecuada coordinación con otros programas y políticas sectoriales.

La Dirección General de Finanzas y Administración, en coordinación con la Dirección General de Planeación y Asistencia Técnica del FONAES, proporcionarán a las Secretarías de Economía y a la de Desarrollo Social (SEDESOL), de manera trimestral, la información respecto al comportamiento de los indicadores de evaluación y de gestión que se definan, así como las referencias pertinentes del caso, para los efectos procedentes.

El FONAES por conducto de la Secretaría de Economía proporcionará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la II. Cámara de Diputados la información trimestral sobre el cumplimiento de las metas y objetivos, sobre el estado del ejercicio y la distribución del total de los recursos del programa a su cargo, y la situación de su cartera, para los efectos procedentes.

Para el establecimiento del sistema de evaluación y seguimiento arriba mencionado, se consolidará la base de datos que contenga, de los apoyos otorgados:

- Modalidad.
- Entidad federativa, municipio y localidad.
- Grupo apoyado, monto y giro.
- Empleos generados por modalidad.
- Supervivencia de los proyectos y las empresas*.
- Saldos actualizados por recuperar.
- Programación de recuperaciones.
- Ingresos captados por recuperaciones.
- Recurrencia de los apoyos a una misma empresa o proyecto.
- Cartera vencida
- Cartera vigente
- Fondos creados

- Cajas constituidas
- Porcentaje de recuperación

(*) cortes anuales; muestreo estadístico.

El FONAES promoverá, de conformidad a las políticas y lineamientos que emita el Comité Técnico del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, la realización de evaluaciones externas de resultados a través de instituciones académicas de reconocido prestigio, con el propósito de medir el impacto económico y social, la eficiencia y participación social de los principales instrumentos del FONAES. Los términos de referencia serán aprobados por la Secretaría de Economía, a fin de que los resultados permitan profundizar en la pertinencia de los instrumentos, la calidad del servicio así como enriquecer y sistematizar los indicadores que midan los resultados alcanzados.

El seguimiento y evaluación global de FONAES estará a cargo del COMITÉ TÉCNICO o de quien éste designe, a través de los indicadores de evaluación y gestión que para tal efecto aprueben la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo respectivamente. Las comisiones legislativas de la H. Cámara de Diputados podrán emitir opinión con respecto a estos indicadores de acuerdo a lo señalado en el artículo 70 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación del ejercicio fiscal de 2001.

Los resultados de los indicadores de evaluación y de gestión, así como de las evaluaciones, deberán presentarse por la Secretaría de Economía trimestralmente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo respectivamente, así como a la H. Cámara de Diputados, a más tardar a los 15 días hábiles posteriores a la terminación de cada trimestre; asimismo, deberán difundirse entre la población en los términos del artículo 86 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2001.

El Consejo Consultivo del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa conocerá los resultados del seguimiento y la evaluación de la operación del FONAES, haciendo las recomendaciones que considere convenientes para mejorar la atención a la población objetivo.

7. Información y Publicidad.

7.1 Información.

La información captada por el FONAES del levantamiento de los datos aportados por los grupos sociales, así como la contenida en base de datos de los grupos apoyados por el programa, será utilizada bajo el principio de confidencialidad. Esta información contendrá cuando sea posible la Clave Única de Registro de Población o, en su caso el Registro Federal de Contribuyentes.

El FONAES comunicará a las Secretarías de Economía y Desarrollo Social sobre la información que contribuya a la operación, seguimiento y evaluación de los programas sustantivos, sobre las modalidades de aportación solidaria y sobre los grupos sociales, la cual permita complementar su atención a través de los programas sectorizados, así como de vigilar la utilización y aplicación de la información.

El FONAES podrá compartir las bases de información en forma agregada y respetando el principio de confidencialidad con los tres órdenes de gobierno,

instituciones de investigación y de educación superior, así como con organizaciones privadas y sociales para permitir una mejor planeación e implantación de proyectos específicos de desarrollo social.

7.2 Publicidad.

El FONAES publicará bimestralmente los apoyos otorgados y las recuperaciones captadas, por grupo o empresa social, indicando montos, fechas, actividades productivas, localidad y modalidades de aportaciones solidarias. Esta información se publicará en forma agregada y respetando el principio de confidencialidad en la página de Internet del FONAES y analíticamente a la vista del público en las representaciones estatales del FONAES.

La publicación de los apoyos en otros medios se hará observando los lineamientos para la aplicación de los recursos federales destinados a la publicidad y difusión, y en general a las actividades de comunicación social.

El FONAES dará a conocer los resultados de la evaluación que se realice de este Programa.

8. Revisiones y Consultas al Programa.

En los términos del artículo 70, párrafo séptimo del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2001, en los casos que por circunstancias extraordinarias o no contempladas al principio del ejercicio se presenten problemas en la operación del programa, el FONAES, de conformidad con la Secretaría de Economía, podrá modificar y adecuar los componentes y el esquema operativo de estas Reglas de Operación, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, debiendo ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

TRANSITORIOS

PRIMERO. El presente Acuerdo entrará en vigor el día de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO. Las solicitudes que hayan cumplido debidamente con todos los requisitos de los fondos y programas hasta el día anterior a la entrada en vigor de estas Reglas, se desahogarán conforme a sus Reglas de Operación respectivas del año 2000. Lo anterior no deberá exceder del 30 de junio del año 2001.

TERCERO. Con la finalidad de dar continuidad a las Reglas de Operación a que se refiere este Acuerdo, éstas serán aplicables al año 2002, en lo que no se opongan al correspondiente Presupuesto de Egresos de la Federación, hasta en tanto se emitan las respectivas a dicho ejercicio fiscal.

CUARTO. Para todos los fondos y programas del FMPYME, los indicadores de evaluación y de gestión señalados en el artículo 70 del Decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio Fiscal del año 2001, deberán ser autorizados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y por la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo, respectivamente, tomando en consideración la opinión que, en su caso, emitan las comisiones legislativas de la H. Cámara de Diputados. Dichos indicadores deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación de conformidad con lo establecido en el artículo antes citado.

México, D. F., a 12 de febrero de 2001. - El Secretario de Economía, Luis Ernesto Derbez Bautista.- Rúbrica.

5.8 PROGRAMA DE DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA MUJER⁶

1. *Objetivos Estratégicos.*

Proporcionar oportunidades de desarrollo que eleven la calidad de vida de las mujeres que habitan en zonas de rezago y marginación, así como fomentar el desarrollo de actividades prioritarias de interés general a través de la ejecución de acciones y proyectos productivos.

El Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer se constituye como un espacio de atención pública para impulsar la situación social y económica de las mujeres a través de la difusión y financiamiento de proyectos productivos.

La Secretaría de Economía, a través del FONAES, apoyará la operación del Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer para lo cual este último brindará la infraestructura operativa y administrativa con la que cuenta a través de sus representaciones estatales, con base en las presentes reglas de operación.

2. *Población Objetivo.*

2.1. *Definición y Características de la Población Objetivo.*

Es la población de mujeres campesinas, indígenas y urbanas en condiciones de pobreza, que de manera organizada promuevan proyectos productivos, no asociados al proselitismo político o religioso, tampoco deben ser de carácter gubernamental, académico, de investigación o gremiales.

2.2. *Enfoque de Género.*

El programa está dirigido exclusivamente al apoyo y beneficio de las mujeres.

3. *De la Orientación de los Recursos.*

3.1. *Características de los Apoyos.*

Se podrá apoyar la creación, reforzamiento o ampliación de proyectos productivos con:

- Gasto de inversión
- Capital de trabajo
- Capacitación a las beneficiarias

Por creación se considerará todo proyecto nuevo, por reforzamiento se entenderá el proyecto que, por carecer de recursos suficientes, no está funcionando correctamente pero que técnica y operativamente es viable; y por ampliación, al proyecto que está funcionando pero que debido a la demanda requiere de recursos para incrementar su calidad o cantidad.

Los recursos otorgados deben destinarse, de conformidad con los criterios de elegibilidad, a la instalación de nuevos, al reforzamiento o ampliación de proyectos que deberán demostrar su viabilidad económica y financiera, funcionalidad e impacto en el grupo de mujeres.

3.2. *De los Criterios de Elegibilidad del Proyecto y de los Grupos de Beneficiarias.*

Los proyectos serán dictaminados y aprobados en forma preliminar por la Representación Estatal de FONAES, tomando como base los siguientes criterios de elegibilidad:

⁶ <http://www.sse.gob.mx>

Criterios de elegibilidad de los grupos de mujeres

Los grupos de mujeres elegibles para los apoyos de este programa serán aquellos que:

- No cuenten con acceso al crédito institucional
- No cuenten con un ingreso fijo.
- Presenten condiciones de vida precarias.
- Manifiesten su voluntad para producir de manera organizada, desarrollando su potencial y generando ingresos a partir del proyecto.
- Grupos de mujeres que no cuenten con algún apoyo institucional previo en proyectos productivos, a fin de evitar duplicidad de apoyos.
- En caso de que el grupo se haya beneficiado anteriormente del Programa y pretenda el mejoramiento de su proyecto, deberán probar su experiencia productiva y haber reintegrado la totalidad de los recursos recibidos.

Criterios de elegibilidad de los proyectos

Un proyecto es elegible cuando se demuestre su viabilidad técnica, financiera, comercial y que sea sustentable y establezca las bases para su permanencia en el largo plazo. Para tal efecto, se entenderá por:

- **Viabilidad Técnica.**- Cuando el grupo de mujeres cuente con conocimiento técnico, capacidad humana y la infraestructura productiva necesaria; así como que los procesos sean técnicamente factibles.
- **Viabilidad Financiera.**- Cuando en sus propuestas se presenten indicadores financieros que permitan determinar la factibilidad de que los ingresos derivados de la actividad productiva del proyecto sean suficientes para mantener y operar el proyecto, cubrir los costos, regresar los apoyos otorgados y generar ganancias.
- **Viabilidad Comercial.**- Que existan elementos que den certidumbre sobre la futura realización del producto en el mercado local, regional o nacional o, en su caso, que mantengan relación con la vocación productiva y/o consumo de la región.

Los apoyos otorgados a través del Programa no se deben destinar al pago de pasivos o deudas adquiridas con anterioridad y ajenas al proyecto, ni para adquisiciones de terrenos y equipos de oficina.

En todos los casos, el apoyo del proyecto no podrá superar el 94 por ciento del costo del mismo.

El 6 por ciento restante provendrá de la aportación de las beneficiarias. Esta aportación complementaria podrá ser en efectivo o en especie mediante materia prima, mano de obra y/o materiales de la región.

3.3. Montos y Características de los Apoyos.

Montos máximos por proyecto y número de beneficiarias:

Unidad de medida	* Monto Máximo por Proyecto	** Mínimo de beneficiarias por proyecto
Unidad de producción familiar	40.0	8
Establecimientos comerciales y de servicios	65.0	12

Granja	40.0	9
Huerto	25.0	8
Taller	35.0	9

Nota: * Miles de pesos, ** Mujeres.

Por las características de los proyectos susceptibles de elegibilidad dentro del Programa, es factible su autorización durante todo el ejercicio presupuestario, debiendo guardar congruencia con el calendario que para este efecto se establezca. Para el caso de los proyectos cuyas características superen los montos y plazos establecidos, deberá contarse con un dictamen de factibilidad técnica, económica y financiera elaborado por la Representación Estatal de FONAES o a nivel central. La autorización se hará por el Área Responsable del Programa; para este efecto se dispondrá de recursos que no rebasen el equivalente al 2% del total del presupuesto del Programa. Estos proyectos serán por excepción y cuando exista causa justificada, y se hará del conocimiento en la sesión subsecuente del Comité de Distribución de Fondos y Aportaciones Solidarias de FONAES.

3.4. Criterios de Apoyo.

Del costo total del proyecto, se podrán apoyar los siguientes conceptos:

Gastos de Inversión: Del total de gasto, se podrá subsidiar hasta el 40% del mismo, de acuerdo al monto máximo de subsidio que aparece en el cuadro anterior, el resto podrá apoyarse con recursos recuperables. La recuperación de los apoyos se hará en un plazo máximo de 4 años.

Gastos de Operación: Se podrán apoyar con recursos recuperables los gastos de operación (adquisición de bienes y servicios indispensables para la ejecución del proyecto), hasta por un monto total equivalente al 5% del costo total del proyecto. La recuperación de estos apoyos se hará en un plazo máximo de dos años.

Capital de Trabajo: Se podrá apoyar con recursos recuperables el capital de trabajo de los proyectos (adquisición de insumos para la producción), hasta por un monto equivalente al 20% de costo total del proyecto. La recuperación de los apoyos se hará en un plazo máximo de dos años. **Capacitación y Asistencia Técnica:** Se apoyará la capacitación y asistencia técnica que permitan una mejor ejecución del proyecto, hasta por un monto equivalente al 15% del costo total del proyecto. Estos recursos no serán recuperables.

En todos los casos, la suma de los apoyos del Programa no podrá superar el 94% del costo total del proyecto.

Los apoyos serán recuperables a una tasa de interés real que será determinada semestralmente por la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

4. De la Instrumentación y Operación.

4.1. Requerimientos para la Presentación de Solicitud de Proyectos.

Requerimientos Generales

Acta de asamblea de la organización o agrupación de mujeres en la que se manifieste el acuerdo de llevar a cabo el proyecto, y donde se establezcan los compromisos sobre el porcentaje de participación en los beneficios; la

administración y operación del proyecto; la supervisión de la ejecución y desarrollo del proyecto; así como la ubicación física del proyecto y la identificación de los firmantes. Adicionalmente deberá contener lo siguiente:

- Acuerdo por el que se designe al responsable social.
- Descripción de la actividad o proceso productivo.
- Esquema de recuperación del apoyo.
- Impacto social y económico del proyecto: número de empleos generados, ventas, producción, etc.
- Objetivo y metas del proyecto. Se detallará lo que planea lograr el grupo de mujeres, así como los resultados que pretendan alcanzar.
- Programación financiera que incluya los flujos de ingresos y gastos durante la vida útil del proyecto.
- Programa de inversión de apoyos que incluirá el calendario de ejecución de obra y aplicación de los recursos solicitados.

Requerimientos Específicos Además de los requerimientos generales, la organización deberá presentar lo que se indique en cada caso:

Para la instalación de proyectos productivos.

- Solicitud de apoyo que indique claramente el objeto del proyecto, el monto y la identificación de la organización solicitante.

Para reforzamiento de proyectos productivos.

- Solicitud de apoyo que especifique claramente la necesidad de contar con recursos, justificando detalladamente los motivos por los cuales el proyecto no está funcionando, el monto y la identificación de la organización solicitante.
- Comprobación de haber reintegrado los apoyos otorgados con anterioridad.

Para ampliación de proyectos productivos:

- Solicitud de apoyo que indique claramente el objeto del mismo, el monto, la identificación de la organización solicitante y la necesidad de contar con recursos económicos justificando detalladamente los motivos por los cuales el proyecto requiere apoyo.
- Demostrar que el proyecto es productivo y se encuentre funcionando favorablemente.
- Comprobar el reintegro de los apoyos otorgados con anterioridad.

4.2. Operación del Programa.

Las Representaciones Estatales de FONAES serán la instancia responsable de la operación y seguimiento del Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer.

El Programa a nivel central o a través de las Representaciones Estatales de FONAES recibirá y registrará las solicitudes debidamente requisitadas conforme al orden de recepción y hasta el monto de disponibilidad presupuestaria, y procederá a la verificación preliminar, a fin de determinar:

- La identificación de la zona marginada.
- La elegibilidad del grupo.
- La elegibilidad del proyecto

Si la Representación Estatal de FONAES determina en la verificación preliminar que la solicitud reúne los requisitos de elegibilidad tanto del proyecto como del grupo social, procederá a integrar el expediente correspondiente el cual contendrá la documentación establecida en el apartado 4.1 de las presentes Reglas. Una vez integrado el expediente, realizará el dictamen de factibilidad, que de ser

negativo se hará del conocimiento de las interesadas dentro de los siguientes diez días hábiles a la recepción de la solicitud.

De ser favorable el dictamen por parte de la representación estatal FONAES, procederá a remitirlo al Área Responsable del Programa, la que formulará un dictamen final, autorizará y procederá a notificar a la Dirección General de Finanzas y Administración de FONAES para que libere los recursos, recabando previamente la conformidad de la Secretaría de Economía.

La Dirección General de Finanzas y Administración solicitará mensualmente la ministración de recursos conforme al calendario autorizado a la Dirección General de Programación Organización y Presupuesto de la Secretaría de Economía, quien gestionará la radicación de los recursos en un plazo no mayor a ocho días hábiles.

La Representación Estatal de FONAES deberá notificar a las beneficiarias sobre el resultado de sus solicitudes.

La instancia ejecutora son las Representaciones Estatales de FONAES, y tendrán un estricto control en la liberación y entrega de los recursos, ajustándose a lo señalado por el Programa y tipo de proyecto establecido en los oficios y anexos técnicos de aprobación respectivos. La entrega de las diferentes ministraciones a las beneficiarias se sujetará al cumplimiento de los compromisos establecidos en cada expediente técnico.

Cuando las beneficiarias requieran realizar modificaciones al proyecto original deberán solicitar por escrito la anuencia del Programa a través de las Representaciones Estatales de FONAES, a efecto de hacer las afectaciones presupuestarias.

Una vez concluido el proyecto, la organización enviará a la Representación Estatal de FONAES el informe final en el cual se detallen los aspectos del proyecto, los procedimientos utilizados para su operación, la evaluación aplicada, las adecuaciones y beneficios logrados. Con este documento y con el acta de entrega-recepción de obra o terminación de las acciones se dará por concluido el proyecto en su totalidad o en la etapa para la cual fue solicitado el apoyo.

Las beneficiarias deberán comprobar a la Representación Estatal del FONAES el correcto uso de los recursos, entregando copia de la documentación que compruebe su aplicación en los fines para los que fueron otorgados.

Las mujeres organizadas serán responsables de la correcta aplicación de los recursos que les sean entregados formalmente.

Cuando las beneficiarias no realicen las inversiones estipuladas, desvíen los recursos a objetivos diferentes o cometan acciones u omisiones en cualquier momento, relacionadas con el proyecto, se exigirá el reintegro total de los recursos.

5. Coordinación Intersectorial e Intrarregional.

Se promoverá la coordinación y vinculación de acciones y recursos entre el Programa y los distintos programas de la Secretaría de Economía, entidades federativas y municipios para potenciar el impacto y cobertura, así como para evitar la duplicidad de esfuerzos.

En el marco de las acciones en esta materia que se lleven a cabo a través del Comité Técnico del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, se

promoverá la coordinación, complementariedad y vinculación de acciones inter e intrasectoriales, así como con las tres órdenes de gobierno y la sociedad en general, para potenciar el desarrollo social integral.

El área responsable del Programa, por sí misma o a través de las Representaciones Estatales de FONAES, impulsará la concertación de convenios de colaboración con instituciones públicas y organizaciones privadas con objeto de allegar capacitación y asistencia técnica a las beneficiarias e interesadas de los proyectos. De todo convenio en esta materia las Representaciones Estatales de FONAES informarán previamente al Área Responsable del Programa.

6. Recuperaciones.

Los apoyos otorgados a las beneficiarias serán recuperables.

Las recuperaciones deberán ser monetarias y podrán, en su caso, destinarse a constituir Cajas de Ahorro.

Las beneficiarias deberán efectuar los reembolsos de las recuperaciones conforme a los plazos establecidos en el Apartado 3.4 de estas Reglas de Operación de acuerdo a la naturaleza de los proyectos.

El grupo que no cumpla con reintegrar voluntariamente el total de los recursos otorgados no podrá volver a recibir el apoyo del Programa, salvo aquellos casos en que se cuente con el dictamen de la autoridad competente que avale que las causas del incumplimiento obedecieron a causas no previsibles, derivadas de desastres naturales o dictamen de la autoridad municipal para otro tipo de siniestros no previsibles.

En el caso de que los beneficiarios no cumplan con las recuperaciones en los plazos y montos convenidos, el Programa, a través del FONAES procederá a recuperar la aportación solidaria, prefiriendo el ejercicio de la acción conciliatoria, o bien el procedimiento contencioso, según corresponda, para la protección de sus intereses patrimoniales.

Los recursos recuperados que se destinen a Cajas de Ahorro deberán aplicarse bajo el siguiente criterio:

Se orientarán en un 40% a creación, 30% al reforzamiento y 30% a la ampliación de proyectos productivos de grupos de mujeres de la localidad.

Los recursos recuperados se utilizarán para dar continuidad al Programa y a la promoción y ejecución de proyectos productivos que propongan las mujeres que habitan en las regiones beneficiadas por el Programa (FORMATO PDPM-A-2000).

Cuando no existan Cajas de Ahorro, el FONAES informará a las beneficiarias la institución bancaria y el número de cuenta para depositar a favor de este mismo el importe del reintegro de los apoyos. A fin de facilitar la realización de éste trámite, el FONAES proporcionará a las beneficiarias una "tarjeta de identificación" que contiene su clave única de referencia.

La Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto de la Secretaría de Economía solicitará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ampliación líquida presupuestaria para su aplicación al Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer por el total de los recursos recuperados, los cuales una vez autorizados en los términos de la normatividad presupuestaria aplicable, invariablemente deberán ser utilizados en apoyo a nuevos proyectos productivos del Programa.

La Representación Estatal de FONAES deberá llevar el seguimiento, control y registro de las recuperaciones por grupo social, proyecto y plazo, el cual deberá ser remitido mensualmente al área central responsable del Programa.

7. Cajas de Ahorro.

En todos los casos, ya sea en los municipios donde existan Cajas de Ahorro o se establezca la posibilidad de su creación, se formulará un Acuerdo de Coordinación o un Convenio de Concertación entre los tres órdenes de Gobierno y las Cajas, en donde se indique la función y responsabilidad que éstas adquieren, los mecanismos de captación de las recuperaciones de los apoyos otorgados, la sustentabilidad financiera de las Cajas de Ahorro, así como las reglas de aplicación a las beneficiarias que hayan cumplido con el compromiso de reintegro.

Será responsabilidad de las Cajas de Ahorro, en el ámbito de las responsabilidades que adquieran a través del Acuerdo de Coordinación o Convenio de Concertación, la administración, distribución, recuperación y reasignación de los recursos, así como la custodia de los mismos y de toda la documentación que se genere con la ejecución de los proyectos apoyados con los ahorros.

Las recuperaciones que se obtengan de las beneficiarias atendidas con recursos del año 2001 se orientarán de conformidad con los términos contenidos en el apartado de Recuperaciones, para lo cual deberán ser devueltos directamente por las beneficiarias en las citadas Cajas.

Estos recursos ingresarán al patrimonio de las Cajas, en las cuales las beneficiarias participarán en calidad de socias, utilizando para tal efecto el recibo de recuperación correspondiente (Formato PDPM-B-2000).

Las Cajas de Ahorro deberán informar públicamente de manera semestral, lo siguiente:

- Número de socios.
- Situación financiera en la que se detalle: el origen y destino de los recursos; el saldo en caja, los apoyos otorgados, el número de beneficiarias, el monto promedio de apoyo, así como el porcentaje de recuperaciones y las actividades específicas financiadas.

La Administración de la Caja de Ahorro remitirá un informe trimestral a la Representación Estatal de FONAES, la que llevará un registro de las recuperaciones que anualmente se depositen en Cajas o Bancos, así como de las obras o acciones que se ejecuten con los recursos devueltos, con el fin de identificar quienes continúan siendo beneficiarias de los apoyos. Las Representaciones Estatales de FONAES deberán informar trimestralmente al Área Responsable del Programa sobre lo anterior.

Las recuperaciones que se apliquen para la instrumentación de proyectos productivos podrán ser complementadas con otras fuentes de recursos de los otros órdenes de gobierno.

8. Beneficios Económicos y Sociales.

8.1. Indicadores de Gestión.

Con la finalidad de mantener el control de la operación, el logro de los objetivos institucionales y tomar decisiones oportunas en el cumplimiento de

metas, el Área Responsable del Programa aplicará los indicadores de gestión que autorice la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo. Estos indicadores deberán proporcionar información sobre el desarrollo del proceso administrativo con el que operen las Representaciones Estatales de FONAES en la presentación de sus propuestas de proyectos y control presupuestario.

8.2. Indicadores de Evaluación.

Para cumplir la obligación de atender y requisitar la evaluación, las Representaciones Estatales de FONAES aplicarán los indicadores de evaluación que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para tal efecto se utilizarán los formatos que emita el Área responsable del Programa, mismos que deberán ser remitidos durante la primera semana siguiente al periodo que para cada indicador se señala. Estos formatos deberán contener, bajo la responsabilidad de las Representaciones Estatales, la información total, actualizada y oportuna.

8.3 De los indicadores

Las comisiones legislativas de la H. Cámara de Diputados podrán emitir opinión con respecto a los indicadores de evaluación y de gestión, de acuerdo a lo señalado en el artículo 70 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación del ejercicio fiscal de 2001.

8.4. De los Resultados de los Indicadores.

Los resultados de los indicadores de evaluación y de gestión, así como de las evaluaciones, deberán presentarse por la Secretaría de Economía trimestralmente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo respectivamente, así como a la H. Cámara de Diputados, a más tardar a los 15 días hábiles posteriores a la terminación de cada trimestre; asimismo, deberán difundirse entre la población en los términos del artículo 86 del decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2001.

9. Difusión de Acciones.

El área responsable del programa instrumentará los mecanismos necesarios para difundir el Programa entre la población objetivo prevista en las presentes Reglas de Operación, promoviendo la iniciativa de las mujeres hacia la empresa social y la producción.

Asimismo, la Secretaría de Economía deberá publicar bimestralmente los apoyos otorgados por el Programa, en los términos de los artículos 78 y 86 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2001.

10. Mecanismos de Supervisión, Seguimiento y Evaluación Periódica.

10.1. Seguimiento

El Área Responsable del Programa deberá tener una base de datos actualizada en la que incluyan, entre otros, el tipo de proyecto, localización, monto del apoyo, plazos y calendario de recuperación, número de beneficiarias, localidades y municipios. Esta información será pública. El Programa promoverá en la medida de lo posible, que los beneficiarios cuenten con la Clave Única de Registro de Población (CURP).

Las Representaciones Estatales de FONAES serán las instancias responsables de dar seguimiento a los proyectos que se apoyen con este Programa.

10.2. Evaluación.

Evaluación Interna y sus Responsables.

Representaciones estatales de FONAES.

Las beneficiarias elaborarán reportes trimestrales en los que se detalle la ejecución del gasto y los avances en el cumplimiento de las metas, mismos que serán entregados a la Representación Estatal de FONAES, y ésta procederá a enviarlos al Área Responsable del Programa.

A efecto de dar seguimiento a los proyectos y acciones realizados, las beneficiarias informarán trimestralmente a la Representación Estatal de FONAES de los avances obtenidos, conforme al formato que elabore el Área responsable del Programa, el que contendrá, entre otros aspectos, información cualitativa y cuantitativa del proyecto productivo conforme al resultado del objetivo establecido para cada proyecto.

La Representación Estatal FONAES será la instancia responsable de la aplicación de los indicadores de evaluación interna a fin de obtener la información adecuada y suficiente de los proyectos, beneficiarias e impacto social.

Con base en los reportes recibidos de las beneficiarias, las Representaciones Estatales de FONAES reportarán trimestralmente al Área responsable del Programa los avances alcanzados. Además, deberán remitir información correspondiente a los indicadores de gestión social y de evaluación, para medir los impactos logrados en el mejoramiento de las condiciones de vida de las mujeres, en la organización social y en la coordinación institucional.

Área Responsable del Programa.

El Área Responsable del Programa recibirá de las Representaciones Estatales de FONAES los resultados del cálculo de los indicadores de evaluación y de gestión conforme a la periodicidad señalada, con la finalidad de contar con los elementos que le permitan conocer, medir y evaluar el impacto social.

La Secretaría de Economía, el Área responsable del Programa y las Representaciones Estatales de FONAES, establecerán coordinación permanente para que a partir de los indicadores de evaluación y de gestión se obtenga y registre información específica que permita evaluar la operación del Programa conforme a la periodicidad que establezcan los mismos.

La Coordinación General del Programa realizará acciones de supervisión en campo cuando lo considere conveniente, a fin de valorar el avance y condiciones de los proyectos.

Evaluación Externa.

Se deberá realizar una evaluación externa por parte de una institución académica de reconocido prestigio, con el propósito de medir el impacto económico y social, la eficiencia y la participación social del Programa. Para estos efectos, el Área responsable del Programa someterá a consideración de la Secretaría de Economía los términos de referencia para contratar a la institución que realizará esta evaluación.

Sobre los diagnósticos y resultados de la evaluación, se informará oportunamente el Área responsable del Programa. Las evaluaciones se financiarán con cargo a los recursos del propio Programa.

Los Indicadores de Gestión y Evaluación se revisarán conforme a lo que autorice la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en apego a lo señalado por el Artículo 70 del

Decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación. Los resultados de estos indicadores serán públicos.

11. Rendición de Informes.

11.1. Sistema Integral de Información.

El Área Responsable del Programa, con base en los reportes recibidos de las Representaciones Estatales de FONAES, generará informes periódicos sobre el cumplimiento de los objetivos y metas del programa, la aplicación de recursos y subsidios otorgados, y el comportamiento de los indicadores de evaluación, gestión para incorporarse a los reportes e informes institucionales que deberán entregarse a la SHCP, la SECODAM y la H. Cámara de Diputados, a que se refieren el Decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación.

5.9 COPARMEX⁷

Bajo el lema "No busques empleo... generalo", la Coparmex ha lanzado desde hace dos meses la convocatoria a un concurso para jóvenes no mayores de 30 años, en el que se invita a presentar proyectos orientados a la creación de empresas. El premio asignado es de 100 mil pesos al primer lugar, computadora al segundo y colección de libros al tercero. Sobresale también, que a los demás participantes, cuyo proyecto destaque, se les asignará mención honorífica y el derecho a obtener financiamiento para su proyecto de parte del programa FOCOMI, que ofrece el gobierno del Distrito Federal.

El que la Coparmex sea un sindicato de empresarios y tenga representación en 72 ciudades con centros empresariales y delegaciones regionales, hace preguntarnos: ¿por qué quieren ellos fomentar la creación de empresas que van a competir en sus mercados?

Por ello conviene conocer sus principios y cuáles son sus propuestas para que ese empleo que tanto necesitamos se genere.

La respuesta tiene como punto de partida su misión, que es la de pugnar, mediante la unión y la representación de empresarios afiliados voluntariamente, por la excelencia de la empresa, el cabal cumplimiento de un modelo de economía de mercado con responsabilidad social y la participación ciudadana.

Lo anterior en aras de la edificación de un México más justo, libre, próspero y respetuoso de la persona humana, la verdad y el derecho y, por lo tanto, más apto para la consecución del bien común.

Otro ejemplo del impulso que muestra los esfuerzos que la Coparmex hace para estimular la multiplicación de empresas fué el segundo Foro Regional de Pequeñas y Medianas Empresas que como lanzamiento de FUNDES DF se llevó a cabo.

En este foro se habló, entre otras cosas, de los apoyos que ofrecen estos organismos a los empresarios para tener acceso al financiamiento, la realización de programas eficientes y de modificación del entorno e incluso apoyo a su productividad.

⁷ <http://www.coparmex.org.mx>

Se trataron además temas de fondo, como los retos de la apertura y comunicación global, el enfoque sistémico de la competitividad, los apoyos oficiales y privados complementarios, así como los obstáculos que es necesario remover.

Como empresarios exitosos que han generado empleos y luchado por su permanencia en las buenas y en las malas, mantienen una visión de cambio para mejorar, lo han estudiado con personas que han dado seguimiento y continuidad a sus principios, que se dirá si vale la pena compartir.

5.10 FINCOMUN⁸

Fincomún

Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C. V. Unión de Crédito, Organización Auxiliar de Crédito, Autorización para operar como Unión de Crédito por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores N° 601-II-da-b 12299

Av. Coyoacán, 1843 Col. Acacias del Valle, México D. F. C.P. 03100, Delegación Benito Juárez. Teléfono: 55 244 244 E-Mail: info@fincomun.com.mx

5.11 PROBECAT⁹

SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL

ACUERDO mediante el cual se establecen las reglas de operación e indicadores de evaluación y de gestión del Programa de Becas de Capacitación para Desempleados.

El Programa de Empleo, Capacitación y Defensa de los Derechos Laborales propone fortalecer los programas y las acciones tendientes a la capacitación de la fuerza de trabajo en activo y desempleada, así como al mejoramiento de la productividad en los centros de trabajo.

Para tal fin, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) opera el Programa de Becas de Capacitación para Desempleados (Probecat), en coordinación con los gobiernos de los estados y del Distrito Federal, y tiene como objetivo incorporar a los buscadores de empleo a un esquema de capacitación, apoyados por una beca, con el fin de incrementar sus posibilidades de empleo, así como fortalecer las capacidades de las personas de escasos recursos que forman parte de un grupo productivo.

Es necesario transparentar la normatividad aplicable al Programa y hacerla del conocimiento público, especialmente de su población objetivo, y de los Servicios Estatales de Empleo, que son las instancias encargadas de su ejecución en las entidades federativas.

En el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2000 se establece que las dependencias y entidades deberán elaborar sus reglas de operación e indicadores de evaluación y gestión, con el objeto de asegurar una aplicación eficiente, eficaz, equitativa y transparente de los recursos públicos, para alcanzar los objetivos y metas de los programas autorizados.

⁸ <http://www.fincomun.com.mx>

⁹ <http://www.se.gob.mx> (Primera Sección del Diario Oficial, jueves 9 de marzo 2000)

De conformidad con lo establecido en el artículo 73 del Presupuesto de Egresos referido, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorizó las presentes Reglas de Operación y los indicadores de evaluación del Programa, y la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo aprobó los indicadores de gestión del mismo, para que se lleve a cabo su publicación en el Diario Oficial de la Federación, he tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO MEDIANTE EL CUAL SE ESTABLECEN LAS REGLAS DE OPERACION E INDICADORES DE EVALUACION Y DE GESTION DEL PROGRAMA DE BECAS DE CAPACITACION PARA DESEMPLEADOS

UNICO.- La Secretaría del Trabajo y Previsión Social expide las Reglas de Operación e Indicadores de Evaluación y de Gestión del Programa de Becas de Capacitación para Desempleados, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 67, 73 y 74 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2000, que son las siguientes:

REGLAS DE OPERACION E INDICADORES DE EVALUACION Y DE GESTION DEL PROGRAMA DE BECAS DE CAPACITACION PARA DESEMPLEADOS

1. Descripción general del Programa

El Probecat tiene como objetivo proporcionar capacitación para el trabajo a la población desempleada y subempleada para que obtenga la calificación requerida por el aparato productivo, con el propósito de facilitar su acceso o mejoramiento en el empleo, para lo cual, adicionalmente, otorga una beca equivalente al salario mínimo de la región durante el tiempo que dure el curso, ayuda de transporte, seguro de accidentes y, en su caso, paquete de herramientas, de acuerdo con lo establecido por modalidad de atención.

El Programa hace especial énfasis en la atención de personas con mayores dificultades para incorporarse a las oportunidades de empleo, así como de personas de escasos recursos que integran un grupo productivo. Las definiciones de los principales conceptos relacionados se presentan en el Anexo 1.

El Probecat fue creado en 1984 y opera en el marco del Servicio Nacional de Empleo (SNE), constituido en 1978, a partir de las reformas a la Ley Federal del Trabajo, el cual está integrado por los Servicios Estatales de Empleo (SEE), mismos que se encargan de la operación del Programa, y por la STPS que, por conducto de la Dirección General de Empleo (DGE), proporciona las normas, manuales, métodos, procedimientos, asistencia técnica y los recursos a los SEE para su operación, además de realizar el monitoreo, seguimiento y evaluación del Programa.

Dentro de las funciones básicas del SNE se encuentran las de orientar a los buscadores de empleo hacia los puestos de trabajo vacantes, auxiliar a las empresas para cubrir sus necesidades de personal y proporcionar orientación y capacitación a las personas desempleadas para mejorar sus posibilidades de encontrar un empleo o trabajar por cuenta propia.

Los SEE son las instancias encargadas de la operación del Programa en cada entidad federativa y dependen de los gobiernos de los estados y del Distrito

Federal. En conjunto, los SEE cuentan, hasta la fecha, con 139 oficinas. Adicionalmente, se dispone de unidades móviles con el fin de hacer llegar el servicio a zonas conurbadas de las ciudades, así como a pequeñas localidades y áreas rurales.

El Probecat es un programa que opera por demanda en todas las entidades federativas del país, en particular en los municipios que cuentan con la infraestructura requerida. Las acciones de capacitación que promueven los SEE responden a diversos factores, como son: el volumen y características de la población desempleada y subempleada que captan los Servicios de Empleo; los requerimientos ocupacionales y de calificación del personal por parte de las empresas; la inversión y generación de nuevas fuentes de empleo; las oportunidades de trabajo por cuenta propia; el volumen y características de la oferta de capacitación disponible, entre otros.

La coordinación de acciones entre el Ejecutivo Federal y los gobiernos de las entidades federativas para la ejecución de dicho Programa, se lleva a cabo mediante la celebración de anexos de ejecución al Convenio de Desarrollo Social que anualmente firman estas instancias. En los anexos de ejecución se establecen los compromisos y las acciones que asumen tanto la Federación como los gobiernos de los estados para el cabal cumplimiento y desarrollo del Programa en la entidad respectiva. Cabe señalar que en el caso del Distrito Federal, con fecha 17 de noviembre de 1997 se firmó un Convenio de Coordinación para tal efecto.

La STPS, por conducto de los SEE, transfiere a los gobiernos de los estados y del Distrito Federal, los recursos para la operación del Programa en lo relativo a becas, instructores, paquetes de herramientas, materiales de capacitación, así como para la ayuda de transporte, seguro de accidentes y pago de la certificación de competencia laboral, que se otorgan a los becarios en el Programa. Los gobiernos de los estados y del Distrito Federal contribuyen con recursos propios destinados a gastos de administración, como papelería, luz, teléfono, entre otros conceptos. De igual manera, ambos órdenes de gobierno asumen otros gastos asociados a la operación del Programa como personal, promoción y difusión, viáticos y pasajes para el desplazamiento del personal a diversas localidades en el estado para la operación y supervisión del Programa. Cabe señalar que los cursos de capacitación son impartidos en las instalaciones de los planteles educativos o de las empresas participantes.

La contribución de los gobiernos de los estados, del Distrito Federal y de las empresas se estima en un 18% del total del presupuesto del Programa para el presente año. En ese sentido se favorece una política, para que anualmente se incremente la participación de los gobiernos estatales y de las empresas en el financiamiento del Programa.

2. Población objetivo

En términos generales, la población objetivo a la que se dirige el Programa se integra por el siguiente grupo: desempleados que sean buscadores activos de empleo y que tengan entre 16 y 65 años de edad, con o sin experiencia laboral, que sepan leer y escribir, cuenten con un nivel de instrucción máximo de preparatoria o equivalente, en algunos casos con primaria completa como mínimo, y que soliciten personalmente su incorporación al Programa en las oficinas de los SEE o sus unidades móviles, centros de capacitación o empresas donde se

realizarán los cursos. Asimismo, se dirige a personas de escasos recursos que estén asociadas a un proyecto productivo y requieran capacitación para elevar su productividad. Dependiendo de la modalidad del Programa, la definición específica de la población objetivo se modifica, no obstante, sólo las personas que cumplan con las características que se señalan podrán ser beneficiarias del Programa. El perfil de los becarios por modalidad de atención se presenta en el Anexo 2.

Es importante señalar que los aspirantes a obtener una beca no deben haber sido beneficiados anteriormente por el Probecat, salvo los casos señalados en el apartado 2.1. de las presentes Reglas.

Cabe señalar que el Programa está abierto para la población de todos los municipios del país, siempre y cuando los cursos sean correspondientes con los requerimientos del aparato productivo a nivel regional, con base en la detección de necesidades de capacitación que realizan los SEE, y se cuente con la infraestructura de capacitación requerida en dichos municipios (planteles, instructores, programas y materiales didácticos) o, en su caso, en municipios circunvecinos a los cuales pudieran trasladarse las personas beneficiadas, sin que esto les signifique un costo muy elevado por concepto de transportación.

2.1. Participación de ex becarios

Con el propósito de ampliar las perspectivas de empleo de la población que ya fue beneficiada por el Programa, será posible la participación de ex becarios, sólo por una segunda ocasión, en cursos de las modalidades mixtas en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, así como en la escolarizada, en cualquier especialidad, cuando:

- Haya transcurrido al menos un año después de haber sido beneficiado por el Programa, y
- Los participantes en esta segunda capacitación hubieran trabajado o desempeñado alguna actividad productiva por lo menos tres meses después de egresar del primer curso.

Adicionalmente, en el caso de la modalidad escolarizada, el ex becario participará en acciones de capacitación bajo el modelo basado en Normas Técnicas de Competencia Laboral, en los casos en que se tenga previamente concertado un puesto de trabajo.

3. Modalidades de atención

El Programa opera con las siguientes modalidades de atención:

3.1. Capacitación escolarizada

Se lleva a cabo en planteles educativos registrados ante la Secretaría de Educación Pública (SEP) y/o la STPS. Los grupos se integran de 20 a 30 personas y los cursos tienen una duración que varía de uno a tres meses, dependiendo de los contenidos de los programas de capacitación de las instituciones educativas. Durante el periodo de capacitación, los participantes seleccionados reciben una beca, ayuda económica para transporte y seguro de accidentes. Asimismo, el Programa cubre a los planteles educativos el pago de los instructores, los materiales de capacitación y se proporciona servicio médico de nivel básico a los becarios.

La duración de los cursos, atendiendo a la especialidad que se imparta, se sujeta a lo que establece el catálogo de especialidades que emite la STPS, por conducto de la DGE.

3.2. Capacitación mixta en medianas y grandes empresas

Consiste en la realización de cursos a petición expresa del sector empresarial para satisfacer requerimientos específicos de personal capacitado. Para que puedan participar las medianas y grandes empresas, que para efectos del Programa son aquellas con más de 30 trabajadores, deberán diseñar los contenidos temáticos del curso de acuerdo con sus requerimientos, impartir el curso con sus propios instructores o cubrir los honorarios de los instructores contratados, adquirir un seguro de accidentes para los becarios y proporcionar material de capacitación de acuerdo con las necesidades del curso. Adicionalmente, el Programa cubre el pago de una beca y se concerta con las empresas la contratación de por lo menos el 70% de los egresados. Las empresas podrán proporcionar voluntariamente a los becarios apoyos adicionales económicos o en especie. Estas condiciones de participación deberán ser verificadas y evaluadas por los SEE.

Los grupos se conforman con un mínimo de 10 personas y la duración de los cursos en esta modalidad es de uno a dos meses, dependiendo de la especialidad y del programa de capacitación, para el desempeño de las funciones del puesto de trabajo; las prácticas deberán ocupar como mínimo el 70% del tiempo total del curso.

3.3. Capacitación mixta en micro y pequeñas empresas

Se orienta a capacitar y generar experiencia laboral con cursos de uno a tres meses dirigidos a población joven buscadora de empleo, aprovechando la infraestructura productiva de las micro y pequeñas empresas que, para los propósitos del Programa, son aquellas con un máximo de 30 trabajadores. Cabe señalar que esta modalidad promueve la incorporación de los becarios en las empresas durante el tiempo de capacitación y su permanencia en las mismas, sin que exista la obligatoriedad de su contratación.

Las empresas podrán proporcionar voluntariamente a los becarios apoyos adicionales económicos o en especie. El Probecat cubre la beca, el seguro de accidentes y el pago de un instructor monitor quien es seleccionado y contratado por el SEE, y está encargado de vincular a las empresas con los becarios, apoyar en el reclutamiento de éstos, asesorar a grupos de 20 a 25 becarios, promover su colocación, así como supervisar y llevar el control del proceso de capacitación.

3.4. Capacitación para el autoempleo

Se lleva a cabo en planteles educativos y es similar a la modalidad escolarizada en su forma y duración, aunque los criterios de selección de becarios se ajustan para atender a personas con interés en trabajar de forma independiente; este tipo de capacitación está orientada a proporcionar a los capacitandos conocimientos y habilidades para desarrollar un trabajo por cuenta propia. Con el propósito de facilitar su ocupación, adicionalmente a la beca, a la ayuda de transporte y al seguro de accidentes, se selecciona a un conjunto de becarios para entregarles un paquete básico de herramientas, conforme a los lineamientos establecidos por la STPS, a que se hace referencia en el punto 5.12. de las presentes Reglas.

La duración de los cursos, atendiendo a la especialidad que se imparta, se sujeta a lo que se establece en el catálogo de especialidades que emite la STPS, por conducto de la DGE.

3.5. Capacitación en iniciativas locales de empleo

Opera con trabajadores de escasos recursos incorporados a un grupo productivo y tiene como objetivo mejorar los conocimientos y habilidades de sus integrantes. La capacitación se proporciona en las instalaciones de las unidades económicas a un mínimo de quince integrantes, con una duración que va de uno a dos meses, dependiendo del programa de capacitación autorizado por el SEE. En esta modalidad, el Probecat únicamente cubre los honorarios del instructor y las becas a los participantes.

3.6. Modelo de Capacitación Basada en Normas Técnicas de Competencia Laboral

Opera en las modalidades escolarizada y mixta y se caracteriza por basar sus contenidos y estructura curricular en Normas Técnicas de Competencia Laboral (NTCL) que aprueba el Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral (CONOCER); o bien, en aquellas Normas Institucionales elaboradas por el sector educativo, que sean aprobadas como NTCL durante el ejercicio. Este modelo considera durante el proceso de formación, la evaluación de la competencia laboral de las personas, por lo que los cursos son impartidos en planteles de capacitación o empresas debidamente acreditadas como centros de evaluación. Asimismo, el Programa promueve ante el organismo certificador correspondiente, la certificación de los becarios egresados de estos cursos como un elemento adicional para facilitar su inserción al trabajo.

Cabe señalar que el Programa opera este modelo de capacitación en una parte de los cursos de la modalidad escolarizada, de acuerdo con la disponibilidad de oferta de capacitación en cada entidad federativa y, como prueba piloto, en la modalidad mixta en medianas y grandes empresas. La duración de los cursos varía de uno a tres meses en estas modalidades y el perfil del becario es similar al de las modalidades en que operan.

Por otra parte, el Probecat podrá apoyar la certificación de la competencia laboral de personas desempleadas que capten los SEE, en los casos en que se cuente con las evidencias de desempeño laboral señaladas por las NTCL y con base en el procedimiento definido por el organismo certificador que corresponda.

3.7. Modalidades de atención en prueba

Con objeto de que el Programa pueda responder con mayor precisión a las condiciones y necesidades cambiantes del mercado laboral y crear los mecanismos que permitan mejorar la definición de la población objetivo del mismo, atender segmentos específicos de dicha población, o bien evaluar nuevos modelos de capacitación, se instrumentan modalidades de atención sujetas a prueba piloto. Para ello, la DGE establece los lineamientos de operación y requisitos de participación de la población objetivo, así como la duración de los cursos en dichas pruebas, a fin de llevarlas a cabo en forma selectiva y en coordinación con los SEE, ya sea en el ámbito local, regional o nacional. Asimismo, se evalúan los resultados y se dictamina su aplicación, rediseño o suspensión.

La STPS desarrolla dos pruebas piloto:

- **Habilidades Básicas y Búsqueda de Empleo.** Con objeto de desarrollar un perfil ocupacional genérico con habilidades, actitudes de cambio y adaptación a esquemas modernos de producción, se promueve un proceso de capacitación modular para becarios de 18 a 45 años de edad.
- **Servicios Integrales de Capacitación y Apoyo a la Colocación.** Tiene como propósito probar esquemas que permitan la adquisición de servicios de proveedores externos para la identificación de requerimientos de mano de obra, promoción y difusión de cursos específicos, reclutamiento y selección de buscadores de empleo, capacitación, prácticas en planta, y la colocación de egresados en un puesto de trabajo.

4. Apoyos específicos que otorga el Programa y obligaciones de los becarios

Las becas que se otorgan a los desempleados son equivalentes al salario mínimo diario vigente al inicio del curso, que establece la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) para el área geográfica correspondiente. El monto de la beca se paga durante el tiempo que dure el curso de capacitación. Para el caso de las modalidades escolarizada y autoempleo se proporciona, adicionalmente a la beca, una ayuda para transporte que para el presente año es de 6 pesos diarios.

Asimismo, el Programa y las medianas y grandes empresas participantes cubren los costos de capacitación, los cuales están integrados por los honorarios de los instructores y los materiales que se consumen en el proceso de enseñanza-aprendizaje, dependiendo de la modalidad y la especialidad, en sus fases teórica y práctica, de acuerdo a los tabuladores que para el efecto emita la DGE.

Por parte del centro capacitador o la empresa, los becarios reciben el curso de capacitación en el que están inscritos, durante seis a ocho horas diarias y de cinco a seis días de la semana, según la modalidad y el curso. De acuerdo con las exigencias propias del curso, además de los materiales de capacitación, disponen de las herramientas y el equipo para sus prácticas en el centro capacitador o en la empresa. En el caso de la capacitación para el autoempleo, se seleccionan los becarios, de acuerdo a lo dispuesto en el numeral 5.12. de estas Reglas, para recibir un paquete de herramientas que facilite su inserción al trabajo productivo por cuenta propia.

Los becarios reciben atención médica gratuita por parte de las instituciones públicas de salud, por conducto de la unidad médica que corresponda a su domicilio. Estos servicios médicos son del primer nivel de atención, que consiste en la consulta externa y medicamentos.

En las modalidades mixta en micro y pequeñas empresas, escolarizada y autoempleo, los becarios recibirán adicionalmente un seguro de accidentes que los cubra durante el proceso de capacitación, conforme a los lineamientos que para el efecto se establezcan. Cabe señalar que para el caso de la modalidad mixta en medianas y grandes empresas, el seguro de accidentes deberá ser cubierto por las empresas participantes.

Al término del curso el becario recibe la constancia que certifique su capacitación y la información sobre las oportunidades de empleo existentes, así como la orientación que requiere para trabajar por su cuenta o para formar un grupo de trabajo independiente.

En el caso particular del modelo de capacitación basada en NTCL, el Programa apoya adicionalmente con el pago de 100% del costo del certificado de competencia laboral de la población beneficiaria, de acuerdo a lo previsto en el numeral 3.6. de estas Reglas y conforme a la Regla General sobre Tarifas del Sistema de Certificación de Competencia Laboral, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 5 de diciembre de 1997.

En todas las modalidades, al recibir los beneficios antes mencionados, los becarios, en ningún caso, estarán obligados a realizar acciones o tareas que no estén relacionadas con el proceso de capacitación en el que participan. Asimismo, los becarios son responsables de respetar el reglamento interno del centro de capacitación o empresa; informar al SEE al obtener un empleo, ya sea durante el curso o una vez concluido éste; no incurrir en ningún supuesto de baja; y presentar los exámenes teóricos y prácticos de conocimiento que aplique el instructor.

5. Mecánica de operación

Los SEE son las instancias responsables de operar el Programa, ejercer los recursos asignados, autorizar los cursos de capacitación en las modalidades escolarizada, mixta en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, y autoempleo, y realizar las siguientes actividades de acuerdo con los lineamientos de operación relacionados en el Anexo 3.

5.1. Detectar las necesidades de capacitación por modalidad

- Identificar por modalidad, de acuerdo con lo establecido en los lineamientos específicos, las actividades económicas con mayor crecimiento y demanda de trabajo en la entidad y su ubicación a nivel regional. Esta información se valida en el Comité Ejecutivo de Empleo y forma parte sustantiva del documento de detección de necesidades de capacitación.
- Levantar encuestas en las localidades donde se ubican empresas que desarrollan esas actividades económicas y procesar la información, a fin de obtener un listado de las ocupaciones más demandadas en orden de importancia. Esta información se deberá utilizar en la planeación anual de las acciones del Programa. Si es necesario, con base en la observación permanente del mercado de trabajo, el SEE podrá actualizar la detección de necesidades de capacitación durante la operación del Programa.
- Con base en la detección de necesidades, en el mes de noviembre, elaborar el plan de trabajo anual, el cual se someterá a la consideración del Comité Ejecutivo de Empleo.
- Presentar a la DGE las previsiones de atención de la demanda de capacitación y el plan de trabajo, el cual deberá sustentarse en los recursos humanos y de infraestructura que garanticen su cumplimiento.

5.2. Concertar acciones con instituciones capacitadoras en las modalidades escolarizada y autoempleo

- Informar a las instituciones de capacitación registradas ante la SEP y/o la STPS sobre las Reglas de Operación del Probecat.
- Convocar a las instituciones capacitadoras para presentarles los requerimientos detectados. Para determinar dichos requerimientos se utilizará la información sobre las ocupaciones más demandadas, captada en la detección de necesidades.

- Definir conjuntamente con las instituciones participantes, con base en la detección de necesidades, la disponibilidad de los cursos, especialidades, fechas de inicio y término, horarios y número de capacitandos por curso y en cada plantel. Los instructores son contratados por los SEE en coordinación y a propuesta de las instituciones educativas, de acuerdo con los tabuladores emitidos por la DGE.

5.3. Concertar acciones con empresas en ambas vertientes de la modalidad mixta

- Informar a las empresas sobre la normatividad vigente del Programa, en particular, sobre los requisitos para que éstas puedan participar.
- Acordar con las empresas las acciones de capacitación, fechas de inicio y número de becarios por empresa.
- Proporcionar a las medianas y grandes empresas el formato Solicitud de Acciones de Capacitación Mixta, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 1 de abril de 1998, para que presenten sus requerimientos.
- Suministrar a las micro y pequeñas empresas el formato de solicitud de acciones de capacitación mixta y de Carta Compromiso para que formalicen su participación en el Programa, conforme a los Lineamientos para la Operación de la Modalidad de Capacitación Mixta en Micro y Pequeñas Empresas del 2000. La solicitud de acciones de capacitación mixta podrá presentarse en el formato referido o bien en escrito libre, por conducto del instructor monitor o directamente en las oficinas del SEE.
- Informar a la empresa, por escrito, la respuesta a su Solicitud de Acciones de Capacitación Mixta. La empresa podrá considerar aceptada su solicitud en caso de no recibir respuesta dentro de los siguientes diez días hábiles, después de haber sido recibida su solicitud por el SEE.
- Enviar a la DGE el informe de visita que valide los datos de las empresas medianas o grandes que participen por primera vez en el Programa, antes del inicio de los cursos solicitados, conforme a lo establecido en los lineamientos específicos.
- Firmar un convenio de capacitación mixta con las medianas y grandes empresas conforme a los Lineamientos para la Operación de la Modalidad Mixta en Medianas y Grandes Empresas del 2000.

5.4. Reclutar, seleccionar y contratar instructores monitores de la modalidad de capacitación mixta en micro y pequeñas empresas

- Identificar los giros y especialidades en que se impartirá la capacitación para esta modalidad.
- Revisar la cartera de solicitantes de empleo del SEE, para convocar, de entre éstos, a aquellos que pudieran participar y, en caso de ser necesario, realizar promoción para atraer candidatos.
- Reclutar a los candidatos de acuerdo al siguiente perfil:
 - Demostrar conocimiento del área de trabajo, con base en su formación profesional o técnica y/o;
 - Tener una experiencia laboral mínima de dos años en el área o especialidad de trabajo, y
 - Tener aptitudes para conducir procesos de enseñanza-aprendizaje, coordinación, control y seguimiento.

El responsable de esta modalidad en el SEE realiza una entrevista con el fin de validar el perfil del solicitante, de acuerdo con su curriculum y con el resto de la documentación probatoria necesaria.

- Contratar sólo a los instructores monitores que puedan dedicarse de tiempo completo a las actividades que implica el curso, desde la concertación con empresas hasta la evaluación del proceso de capacitación y colocación, como lo establecen los lineamientos específicos.
 - Pagar los honorarios del instructor monitor de acuerdo al tabulador que emite la DGE, incluyendo 15 días previos al inicio del curso y hasta la conclusión del mismo, a fin de que puedan ser cubiertos los servicios de promoción y difusión, concertación con empresas, apoyos al reclutamiento y otras asociadas a la preparación de los cursos.
 - Los procedimientos y formatos para el proceso señalado se detallan en los Lineamientos para la Operación de la Modalidad de Capacitación Mixta en Micro y Pequeñas Empresas del 2000.
- 5.5. *Concertar acciones de capacitación en iniciativas locales de empleo*
- Difundir el objetivo, características, requisitos de participación y beneficios de la modalidad, en regiones con posibilidad de ser beneficiadas.
 - Integrar y actualizar permanentemente un padrón de instructores, que deberán cumplir los siguientes requisitos:
 - Ser integrante de alguna institución de capacitación o con funciones de apoyo técnico a la producción en el sector rural, y
 - Contar con estudios académicos a nivel licenciatura o profesional técnico, o tener experiencia de por lo menos dos años en aspectos técnicos de la producción, administración y comercialización en grupos productivos.
 - Presentar y entregar la documentación soporte de su experiencia laboral en una institución de capacitación y/o con funciones de apoyo técnico al sector rural, así como la relacionada con su escolaridad y experiencia laboral adicional, que permita al SEE realizar una evaluación curricular que justifique su incorporación al padrón.
 - Atender a los grupos productivos interesados en participar, quienes podrán elegir, de entre los instructores inscritos en el padrón, uno que los asistirá en el trámite de presentación de la propuesta de capacitación, de acuerdo con los formatos siguientes:
 - Carta solicitud de apoyo para la capacitación.
 - Perfil de los solicitantes, requerimientos de la capacitación y recursos disponibles.
 - Programa del curso y contenido desarrollado por unidad temática.
 - Domicilio y croquis del punto sede de reunión del grupo de capacitación (croquis de macro y micro localización).
 - Recibir la propuesta de capacitación presentada por el grupo productivo, y avalada por el instructor que desarrollará las acciones de capacitación de conformidad con el grupo.
 - Verificar y evaluar en campo la información proporcionada, con base en los siguientes criterios:
 - Pertinencia del contenido del curso con las necesidades específicas del proyecto productivo.

- Apoyos adicionales con los que cuente el grupo productivo y que contribuyan a su desarrollo técnico y económico.
- Disponibilidad de instalaciones, materiales e infraestructura necesaria para el desarrollo de la capacitación.
- Emitir la constancia de validación de la propuesta confirmando la existencia del grupo productivo y los datos presentados en su solicitud, así como avalar los requerimientos de capacitación.
- Remitir a la DGE, para su aprobación, la solicitud de Autorización de Acciones y la documentación soporte que se precisa en los lineamientos específicos.
- Contratar, una vez autorizado el curso por la DGE, al instructor que haya sido elegido por el grupo, de acuerdo al tabulador correspondiente.

5.6. Autorizar y registrar las acciones de capacitación

- En el caso de las modalidades escolarizada y mixta en ambas vertientes, autorizar los cursos de capacitación que se ajusten a los lineamientos normativos respectivos; para ello, el SEE deberá elaborar el formato de Autorización de Acciones, el cual será firmado por el titular del SEE.
- Para la capacitación para el autoempleo, el SEE autorizará los cursos de capacitación que se ajusten a la normatividad establecida y conforme al porcentaje que sea asignado al SEE por la DGE, de acuerdo a la composición de becas por modalidad. Para ello, el titular del SEE firmará el formato de Autorización de Acciones.
- En el caso de la modalidad de iniciativas locales de empleo, enviar a la DGE para su revisión y, en su caso, autorización, el formato de Autorización de Acciones, con la documentación que sustente cada uno de los cursos propuestos. La DGE autorizará las propuestas de cursos en un plazo no mayor de tres días hábiles, a partir de la recepción de la documentación citada. En caso de no dar respuesta en dicho plazo, se considerará aprobada la solicitud. La DGE podrá solicitar información adicional en cuyo caso el plazo anterior volverá a iniciarse al recibir la información adicional solicitada.
- En todos los casos, enviar a la DGE, vía correo electrónico, la relación de cursos para su registro, de acuerdo con la información contenida en el formato de Autorización de Acciones, por lo menos con diez días hábiles de anticipación al inicio de los cursos para las modalidades escolarizada, autoempleo e iniciativas locales de empleo y con cinco días hábiles de anticipación para la modalidad mixta en ambas vertientes. Los SEE tendrán diez días hábiles a partir de la fecha de inicio de los cursos registrados para informar por correo electrónico, ratificándose por escrito a la DGE la cancelación de cursos que no hubieran iniciado.

5.7. Transferir y comprobar recursos

- Obtener de la DGE la autorización y/o registro, según corresponda, de los cursos del Probecat. Cabe mencionar que el proceso para transferir, liberar, ejercer y comprobar los recursos inicia cuando el SEE obtiene dicha autorización o confirma el registro.
- Con base en la inversión comprometida, la cual se integra con el monto de las becas, gastos de capacitación, ayuda de transporte y paquetes de herramientas, en su caso, asentada en el formato de Autorización de Acciones, la DGE hace las previsiones de pago considerando la programación mensual de los recursos

presupuestales autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Corresponde al SEE elaborar las Autorizaciones de Pago para liberar los recursos destinados a los conceptos de gasto señalados.

- El banco corresponsal entrega los recursos a los SEE los cuales, posteriormente, deberán efectuar los pagos con base en las nóminas de becarios, facturas y recibos correspondientes.
- Esta documentación comprobatoria de gasto permanece en resguardo del SEE para las revisiones que juzgue conveniente la STPS, así como los órganos de control estatal y/o federal.
- Los documentos antes señalados y el aviso de reintegro de los recursos no ejercidos de cada Autorización de Pago, sirven de base para elaborar el Detalle de Pago que se envía a la STPS para la comprobación de los recursos ejercidos.
- Los procedimientos y formatos para el proceso señalado se detallan en los Lineamientos para Administrar los Recursos Presupuestales de los Programas del Servicio Nacional de Empleo del 2000.

5.8. Reclutamiento y selección de becarios

5.8.1. Reclutamiento

- Convocar a la población objetivo de cada modalidad mediante diversas acciones de promoción y difusión, como campañas publicitarias en prensa, radio, volanteo, entre otras. En estas acciones podrán participar los centros capacitadores y las empresas; cabe señalar que, en caso de que las empresas y los planteles educativos propongan aspirantes a una beca, éstos deberán cubrir los requisitos de participación en el Programa y, en su caso, ser registrados por el SEE.
- Registrar a los candidatos en forma inmediata, mediante el llenado del Registro Personal, el cual deberá contener los datos de la Clave Única de Registro de Población (CURP). En caso de que el candidato no cuente con dicha Clave, se promoverá su tramitación, de acuerdo con los mecanismos que para el efecto se instrumenten a nivel estatal y federal. El registro de los aspirantes podrá realizarse en las instalaciones del SEE o sus unidades móviles, así como en los centros capacitadores y empresas participantes.
- Integrar el expediente del becario con el registro personal, copia de la identificación oficial y copia del acta de nacimiento. En caso de no contar con este último documento, se podrá considerar como válida una constancia firmada por las autoridades municipales. Asimismo, el solicitante de empleo deberá firmar el registro personal, bajo protesta de decir verdad.

5.8.2. Selección

- Entrevistar individualmente a los aspirantes para verificar que cumplan con el perfil de la modalidad y curso que están solicitando, de acuerdo con lo establecido en el Anexo 2 de estas Reglas, y validar la información del registro personal.
- Encauzar a los aspirantes a los cursos de capacitación de acuerdo con sus intereses, habilidades y experiencia y a la situación del mercado de trabajo.
- Verificar que el perfil del candidato sea compatible con los requerimientos de las empresas, en el caso de ambas vertientes de la modalidad mixta.

- Verificar que el aspirante no haya sido beneficiado anteriormente por el Probecat, de acuerdo con los registros administrativos existentes en los SEE, salvo en los casos señalados en el apartado 2.1. de estas Reglas.
- En caso de que el solicitante de empleo no sea admitido por la falta de uno o más requisitos, podrá volver a solicitar su incorporación al Programa en cuanto los cubra.
- En la situación particular en que se presenten más aspirantes que el número de becas disponibles, se dará prioridad a las personas, que cumpliendo con los requisitos del Programa, hayan presentado primero su solicitud y representen la única fuente de ingreso en su familia.

5.9. Registro, control y baja de becarios

5.9.1. Registro de becarios

- Registrar al solicitante en la base de datos disponible en el SEE, una vez que su solicitud haya sido validada.
- Elaborar la relación de becarios para cada curso, en la que se deberán indicar los siguientes datos: nombre del plantel, empresa o grupo productivo; modalidad; especialidad; horario; fecha de inicio y término del curso; y nombre de los becarios. Su elaboración deberá iniciarse 15 días antes del curso y podrá concluirse, dependiendo de la modalidad, hasta diez días después de haber iniciado el mismo.
- Informar a los aspirantes que fueron seleccionados, por lo menos cinco días hábiles antes del inicio de los cursos, la fecha en que deberán presentarse a la capacitación y el plantel o la empresa en el que quedaron inscritos.
- Turnar copia de los listados preliminares de becarios, cuando menos dos días antes del inicio del curso, a los planteles o empresas y, durante el curso, cotejarlos con las listas de asistencia.
- Cubrir los lugares disponibles o los lugares vacantes por abandono de becarios, con personas seleccionadas que no hayan sido incluidas en algún otro curso, dentro de los siguientes plazos:
 - Cuando se traten de cursos de tres meses, durante los primeros diez días hábiles.
 - En los cursos de dos meses, en los primeros cinco días hábiles.
 - En los cursos de un mes no se harán sustituciones.
- Elaborar credenciales a los becarios que estén inscritos en cursos con una duración mayor a un mes y en zonas urbanas. Las credenciales deberán ser entregadas durante los primeros diez días hábiles, después de haber iniciado el curso.
- Elaborar y enviar a los servicios médicos, la relación de los becarios inscritos como definitivos, diez días hábiles después de haber sido elaborada la lista definitiva de becarios, a fin de que, en caso necesario, reciban la atención médica del primer nivel.
- Enviar, en los casos de las modalidades mixta en micro y pequeñas empresas, escolarizada y autoempleo, la relación de becarios a la DGE, para el otorgamiento del seguro de accidentes, conforme a los lineamientos que para el efecto se establezcan.
- Proponer al solicitante, cuando no exista el curso o bien, que no haya cupo en el grupo seleccionado, su integración a otra especialidad o incorporarlo al Programa cuando se imparta el próximo curso en esa especialidad.

5.9.2. Baja de becarios

- Dar de baja a los becarios por las siguientes causas:
 - Faltar injustificadamente los primeros tres días del curso.
 - Dejar de asistir al curso el viernes y lunes siguiente por más de una vez, sin causa justificada.
 - Faltar injustificadamente durante cuatro días al mes o seis días durante el curso.
 - Faltar cinco días hábiles consecutivos sin causa justificada.
 - Infringir el reglamento interior del plantel capacitador o de la empresa.
- Los instructores y monitores serán los responsables de llevar el control de las asistencias de los becarios y deberán reportar mensualmente a los SEE las faltas registradas en los listados de asistencia.

5.10. Inicio y seguimiento de la capacitación

- Iniciar los cursos en la fecha programada y cuando menos con el 80% de los becarios previstos.
- Verificar, a través de visitas periódicas, que serán por lo menos dos al mes, que los centros de capacitación, empresas y proyectos productivos que realicen cursos, impartan los programas de capacitación acordados. En lo particular, revisar lo siguiente:
 - Que los cursos se impartan en los horarios y días acordados.
 - Que los instructores asistan diariamente y cubran el temario en los tiempos establecidos.
 - Que los cursos cuenten con los materiales didácticos e insumos de capacitación que requieren al inicio del curso o a más tardar 5 días hábiles después del inicio para cursos de un mes; 8 para cursos de dos meses, y 12 en cursos de tres meses.
 - Que se entregue a los SEE la lista de asistencia de los becarios y, en su caso, los motivos de las bajas, cinco días hábiles antes de que finalice cada mes.

5.11. Pago de la beca, ayuda para transporte y deducciones

- Pagar los apoyos bajo los siguientes criterios:
 - Cubrir el pago de los beneficios especificados por modalidad a partir de la fecha en que el becario se incorpore al plantel, empresa, o se registre como becario del Programa en un curso de proyecto productivo. Los apoyos se pagarán en forma mensual, salvo en los casos que el SEE tenga la capacidad operativa, y así lo decida, podrán efectuarlos de manera quincenal o semanal. Dichos pagos se realizarán en el plantel, empresa, instalaciones bancarias o donde se lleven a cabo los cursos; en caso de pagar en un lugar distinto, los becarios serán notificados con antelación del lugar y fecha donde se efectuarán.
 - En el caso de sustitución de becarios, podrán recibir la parte proporcional de los apoyos en el primer mes, a condición de que hayan asistido cuando menos dos semanas.
 - En el caso de que el becario cause baja, sólo se pagará el monto correspondiente a los días asistidos.
- Las deducciones del monto mensual total de la beca y la ayuda de transporte se harán según los siguientes criterios:

- Faltar injustificadamente al curso representará un descuento de un salario mínimo diario.
- Faltar injustificadamente el viernes y el lunes siguiente representará un descuento equivalente a cuatro salarios mínimos diarios.
- Faltar injustificadamente a una clase o materia impartida durante el horario de instrucción, será causa de descuento de un salario mínimo diario.
- En caso de falta, sólo se aceptarán incidencias médicas que expida el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o los servicios estatales de salud. Por otras causas, el SEE podrá expedir justificaciones de faltas o incidencias a un becario, las cuales no deberán ser de más de tres días por mes. Asimismo, el SEE podrá justificar faltas o incidencias en localidades que carecen de centros de salud a cargo del IMSS o de instituciones estatales de salud.

5.12. *Asignación de paquetes de herramientas*

Los paquetes de herramientas se asignan con base en el documento: *Lineamientos y Procedimiento para la Adquisición y Asignación de Paquetes de Herramientas a los Becarios de la Modalidad de Autoempleo del Probecat*. Estos paquetes tendrán un costo mínimo de 1,500 pesos y un máximo de 6,000 pesos, sin considerar el Impuesto al Valor Agregado, dependiendo de la especialidad. Los criterios para la selección de los beneficiarios son:

- Participar como becario en las especialidades de la modalidad de autoempleo que definan los SEE, de acuerdo con los lineamientos antes citados.
- Tener dependientes económicos y que su ingreso sea el de mayor importancia en la economía familiar.
- Manifiestar interés de trabajar por cuenta propia.
- Tener experiencia laboral en la especialidad en la que fueron capacitados.
- Haber demostrado un alto aprovechamiento del curso, de acuerdo con la evaluación efectuada por el centro capacitador.

5.13. *Canalización del egresado al proceso de colocación*

- Informar y orientar a los egresados del Programa que se presenten al SEE, sobre las diferentes alternativas de colocación.
- En los cursos de capacitación mixta en medianas y grandes empresas, verificar, en un plazo no mayor de quince días, que la empresa entregue al SEE constancias de incorporación al empleo de por lo menos el 70% de los becarios egresados, así como la información de permanencia en el empleo a los 90 días de haber sido contratados.
- Registrar los resultados de la colocación en la modalidad mixta en micro y pequeñas empresas reportados por el instructor monitor.

6. *Medidas complementarias en periodos electorales*

Con motivo de las elecciones para la renovación de los poderes federales y estatales, los SEE deberán cuidar que los recursos destinados a la realización del Programa se ejerzan con base en las presentes Reglas de Operación, además de observar lo siguiente:

- No realizar pago a los becarios durante los diez días naturales previos al de la elección, tanto estatal como federal y seis días con posterioridad a dicho evento; para ello, programarán los pagos a los becarios para evitar retrasos.
- Evitar que participen partidos políticos, se realicen actos de proselitismo político o se entregue propaganda política dentro de las instalaciones donde se

lleven a cabo ferias de empleo, pago de becarios, paquetes de herramientas o se entregue cualquier beneficio del Programa.

- No realizar actos de reclutamiento de becarios ni ningún otro acto dentro de su competencia, en oficinas de los partidos políticos o de asociaciones con fines similares.
- Evitar difundir información que relacione los beneficios del Programa con la pertenencia o el apoyo para algún partido político.
- No solicitar ni aceptar como identificación para el pago a becarios, o el otorgamiento de cualquier otro beneficio del Programa, credenciales de cualquier partido político.
- Verificar que todas las acciones de promoción y difusión del Programa que se realicen en la entidad federativa, se sujeten al Manual de Identidad y Normas Mínimas de Comunicación Social, del Programa emitido por la STPS.

7. Lineamientos generales de programación y presupuestación

La programación y presupuestación del Probecat es responsabilidad de la STPS. Anualmente, se incorpora al programa operativo de esta Secretaría el presupuesto que, una vez aprobado por la H. Cámara de Diputados, es asignado y transferido a las entidades federativas para su ejercicio.

Dada la dimensión y dinamismo demográfico de las entidades federativas, así como las características de sus mercados de trabajo, los recursos requeridos son distintos en cada una; asimismo, la capacidad operativa de cada SEE para ejercer los recursos presupuestales del Probecat difiere en función de su estructura administrativa, de los apoyos recibidos por parte del gobierno estatal, de sus estrategias de promoción y concertación con el sector productivo, entre otros factores; además de situaciones administrativas específicas que afecten el funcionamiento de los SEE.

Tomando en cuenta esos elementos, la asignación anual por entidad federativa del presupuesto del Probecat se realiza con base en los siguientes lineamientos metodológicos:

- Presupuesto base. El punto de partida para la asignación lo constituye el presupuesto ejercido en el año de operación precedente, el cual es reflejo, en este Programa en especial, de la capacidad operativa de los SEE, de su penetración en el mercado laboral, cobertura geográfica, servicios a la población, posibilidades de concertación con empresarios y organizaciones sociales.
- Ajuste por inflación. Al presupuesto base por entidad federativa se aplica un incremento equivalente al aumento esperado durante el año en los costos unitarios del Programa, como: beca del beneficiario, pago del instructor, materiales para la capacitación y ayuda para transporte.
- Situaciones administrativas específicas. En el caso de aquellas entidades federativas en las cuales se tenga previsto reestructuraciones administrativas o cualquier otra circunstancia administrativa que implique dificultades prácticas para ampliar la capacidad de operación de los SEE, de acuerdo con la experiencia observada, la STPS puede no ampliar los recursos en términos reales.
- Asignación por condiciones del mercado de trabajo. Una vez calculado el ajuste por inflación del presupuesto base, se compara con el presupuesto

global autorizado para obtener el incremento real de los recursos por ejercer, mismo que se distribuye entre las entidades federativas, con base en la importancia relativa de las poblaciones objetivo del Programa en cada una de ellas y de acuerdo a los siguientes criterios por modalidad de capacitación:

- **Escolarizada.** Se toma en consideración el volumen de población desempleada urbana, estimado con base en la Encuesta Nacional de Empleo, levantada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y la STPS, a partir de los atributos de edad, escolaridad y experiencia laboral, definidos por la normatividad del Programa.
- **Mixta en medianas y grandes empresas.** Se toma en cuenta el crecimiento del empleo formal durante el año anterior, de acuerdo con los registros administrativos del IMSS.
- **Mixta en micro y pequeñas empresas.** Se considera el número de establecimientos de estos tamaños, registrados ante el IMSS.
- **Autoempleo.** La importancia relativa asignada a cada entidad federativa corresponde al volumen de población desempleada urbana, que se estima con base en la Encuesta Nacional de Empleo, levantada por el INEGI y la STPS, a partir de los atributos de edad, escolaridad y experiencia laboral definidos por la normatividad del Programa.
- **Iniciativas Locales de Empleo.** Se considera el volumen de población subempleada rural, estimado con base en la Encuesta Nacional de Empleo, levantada por el INEGI y la STPS.
- **Capacitación Basada en Normas Técnicas de Competencia Laboral.** Los criterios corresponden con los definidos para la modalidad escolarizada; adicionalmente se considera la disponibilidad de oferta de capacitación, centros de evaluación y organismos certificadores.
- **Ajuste por desempeño.** Una vez estimada la asignación estatal del incremento real del presupuesto, se realiza un ajuste, de acuerdo con el índice de desempeño resultante de la evaluación realizada por la DGE sobre las actividades ejecutadas por los SEE durante el año precedente. Esta evaluación incorpora un sistema de puntajes que considera diversos indicadores agrupados en cinco categorías: fortalecimiento institucional, vinculación del mercado de trabajo, capacitación, ejercicio del gasto, y servicios de información.

Los lineamientos metodológicos anteriores derivan en la siguiente expresión funcional del procedimiento para la asignación estatal del presupuesto:

$$P_i = f(P_{0i}, I, CM_i, D_i)$$

Donde:

P_i Presupuesto asignado a la entidad federativa i .

f Función de

P_{0i} Presupuesto base de la entidad federativa i .

I Incremento promedio de los costos unitarios del Programa.

CM_i Incremento real del presupuesto base de la entidad federativa i por condiciones del mercado de trabajo.

D_i Ajuste en el presupuesto base de acuerdo al desempeño del SEE de la entidad federativa i en el año anterior.

- Autorizaciones durante el ejercicio. La aplicación de los criterios anteriores permite determinar la asignación anual del presupuesto destinado al Probecat por entidad federativa. Para lograr el mayor nivel de ejercicio y aprovechamiento de los recursos, la STPS instrumenta un mecanismo para su ministración, que consta de dos etapas: la primera, al inicio del año, en la que se autoriza un monto que en conjunto es superior al 50% de los recursos asignados al Programa; y la segunda, se autoriza a mitad del año, de acuerdo con el nivel de ejecución del mismo en cada entidad federativa, tomando en cuenta su ritmo de ejercicio durante el primer semestre, sus acciones específicas de capacitación y sus expectativas de gasto durante el ejercicio. Lo anterior, con objeto de redistribuir los recursos de aquellas entidades que no ejercerán la totalidad de los mismos a aquellas con mayor ritmo de gasto en la ejecución del Programa, considerando el desempeño de la gestión observada.

8. Casos de retención y suspensión de la transferencia de fondos

La STPS mediante la DGE observará la aplicación de los recursos asignados a las entidades federativas. En el marco de las presentes Reglas de Operación y de sus anexos, la STPS podrá retener o suspender la ministración de recursos a los SEE, en los siguientes casos:

▪ *Retención:*

- Los SEE no envíen a la DGE el cierre presupuestal del ejercicio anterior.
- La autoridad competente de las entidades federativas no designe y registre a los servidores públicos responsables de administrar el presupuesto del Programa.
- Los SEE presenten incompleta o retrasen recurrentemente la comprobación de los recursos liberados.
- Cuando recurrentemente los SEE sean objeto de observaciones no relevantes por parte de los órganos de control federales y estatal.

▪ *Suspensión:*

- Por auditorías al ejercicio presupuestal de los SEE, que realicen los órganos federales y/o estatal de control, en las que se presuma y/o confirme la desviación del Programa, que ponga en riesgo su operación y/o viabilidad durante el ejercicio, o afecten gravemente la imagen institucional, así como el monto de recursos destinados al Programa.
- La DGE tenga la evidencia de que en forma recurrente se observen incumplimientos graves a la normatividad contenida en los documentos relacionados con la operación de las modalidades de capacitación y no se apliquen las medidas correctivas que correspondan.
- Los SEE comprueben el gasto ante la DGE sin contar con la documentación soporte o la retrasen en los términos referidos en los Lineamientos para Administrar los Recursos Presupuestales de los Programas del Servicio Nacional de Empleo del 2000.
- Cuando recurrentemente los SEE sean objeto de observaciones relevantes por parte de los órganos de control federales y estatal.
- Cuando no se cumpla cabalmente lo dispuesto en alguno de los incisos a que se refiere el apartado 6 de estas Reglas de Operación.

Respecto a los puntos anteriores y en caso de que así lo determinen las auditorías, la STPS solicitará el reintegro de los recursos a los gobiernos estatales.

En el caso de retención, la DGE podrá comunicarla telefónicamente o por escrito; en el de suspensión, comunicará de manera oficial la decisión de interrumpir el envío de recursos. En ambos casos, el suministro se reanudará en cuanto se subsane la falta que le haya dado origen.

9. Esquemas periódicos de monitoreo y evaluación de la operación

9.1. Indicadores de evaluación

Para la evaluación de la operación del Programa se cuenta con la información de los siguientes indicadores a nivel nacional, que miden el impacto y calidad del Programa y cuyas fórmulas aparecen en el Anexo 4.

- Índice de colocación de becarios por modalidad, a los tres meses de haber egresado. Mide el impacto de la capacitación de los becarios en la obtención de un empleo, en todas las modalidades del Programa. Cabe señalar que en el caso de las iniciativas locales de empleo, la permanencia en el proyecto productivo se considera similar a la colocación medida en el resto de las modalidades. Este indicador se obtiene mediante una encuesta trimestral que levanta el SEE, a una muestra representativa de los egresados del Programa a nivel nacional, que se calcula con base en el número total de inscritos. Los resultados se obtienen dos meses después de que se levanta la información de la encuesta.
- Satisfacción de los becarios en cuanto a la atención recibida. Mide el grado de satisfacción de los usuarios en cuanto a la atención recibida. La información se obtiene mediante una encuesta, que es aplicada por personal del SEE, en la que se consulta la opinión de los becarios sobre la calidad de la atención y los servicios recibidos por el Programa.
- Satisfacción de las empresas que requieren cursos de capacitación mixta para cubrir sus vacantes. Mide el grado de satisfacción de los representantes de las empresas a las que les fueron autorizados cursos de capacitación mixta. Se identifica la oportunidad en la autorización de los cursos, la atención brindada por el personal del SEE y el seguimiento que realiza el SEE a los cursos de capacitación. Para obtener la información se aplica una encuesta a los representantes de las empresas que participan en este tipo de capacitación.

9.2. Indicadores de gestión

Los indicadores de gestión proporcionan información sobre la eficacia, eficiencia y la capacidad de ejecución del Programa y sus fórmulas aparecen en el Anexo 4.

- Otorgamiento de becas de capacitación. Mide el nivel de eficacia en el otorgamiento de becas a la población objetivo del Programa. El indicador se obtiene comparando el número de becas otorgadas mensualmente a nivel nacional, con respecto a las previsiones de atención del periodo correspondiente. Lo anterior permite conocer el comportamiento del Programa en el nivel nacional en comparación con las previsiones de atención establecidas.
- Participación de la modalidad mixta en medianas y grandes empresas, así como en micro y pequeñas. Mide el nivel de participación de estas modalidades, con relación al total de becas otorgadas en el Programa, con el propósito de orientar el otorgamiento de becas de la capacitación mixta en sus dos vertientes, debido a la eficacia observada por este tipo de cursos en la colocación en el empleo de becarios egresados. El indicador se calcula

comparando el número de becas otorgadas en esta modalidad, respecto del total de becas otorgadas por el Programa.

- Ejecución de los recursos para la capacitación mediante el Probecat. Mide la capacidad de ejecución de los recursos en la operación del Probecat, con base en la programación calendarizada del gasto autorizada por la SHCP.
- Programación de acciones. Mide la eficiencia de la planeación de los SEE en las acciones de capacitación. El indicador se obtiene comparando el número de becarios que iniciaron la capacitación, con respecto al número de becas programadas por los SEE; entre mayor es el indicador, refleja una mejor planeación de los SEE en las acciones a desarrollar. La información se obtiene de los registros administrativos de la DGE.
- Comprobación de recursos. Mide la eficiencia de los SEE en la comprobación de los recursos presupuestales liberados. El indicador se obtiene dividiendo el tiempo promedio en la comprobación anticipada de los recursos, entre el tiempo promedio de la comprobación extemporánea. La información se obtiene de los registros administrativos de la DGE.
- Participaciones porcentuales del número de becas otorgadas en localidades rurales y urbanas. Ofrece información sobre el comportamiento del Programa en cuanto al porcentaje de becas otorgadas en localidades rurales, menores a los 2,500 habitantes, y urbanas, de 2,500 y más habitantes. La participación porcentual se obtiene por modalidad de atención del Programa mediante los registros administrativos de la DGE.
- Eficacia terminal de la capacitación. Ofrece información sobre el número de becarios que egresan de los cursos de capacitación. El indicador se obtiene comparando el número de becarios que egresan de los cursos entre el número de becarios inscritos. La información se obtiene del marco poblacional de la encuesta que mide el índice de colocación de los becarios a los tres meses de haber egresado.

Con base en los resultados de estos indicadores, que se hacen del conocimiento de los SEE para retroalimentar su operación, se busca impulsar medidas correctivas para el mejoramiento de la calidad de las acciones del Programa.

10. Coordinación con otras instancias

La eficacia de las acciones del Programa está asociada al grado de comunicación que exista con otras instituciones y con el sector productivo; por tal razón, en cada entidad federativa se han constituido Comités Ejecutivos de Empleo (CEE), como parte de los compromisos establecidos en los anexos de ejecución de los Convenios de Desarrollo Social, en los que participan representantes de cámaras y asociaciones empresariales, empresas, organismos gubernamentales, sindicatos e instituciones de capacitación, entre otros.

Los Comités participan en la orientación de las acciones de capacitación de los SEE de acuerdo con las necesidades específicas del aparato productivo y en las actividades económicas con mayores posibilidades de empleo, impulsan la vinculación con otras dependencias estatales interesadas en el mercado de trabajo e informan sobre las necesidades de capacitación mixta en las empresas; con ello, es posible orientar los recursos federales de acuerdo con las necesidades específicas de cada región.

Los CEE participan en los Consejos Estatales de Productividad y Competitividad (CEPROC), que están conformados por dependencias gubernamentales federales y estatales, asociaciones de empresarios y trabajadores e instituciones educativas, entre otros, en los cuales se analizan y proponen lineamientos tendientes a procurar el desarrollo de proyectos específicos de inversión, la estabilidad y el aumento de oportunidades de empleo y la vinculación de la oferta y demanda del mercado de trabajo en cada entidad federativa.

Adicionalmente, la STPS celebró unas Bases de Coordinación con la Secretaría de Educación Pública y un Convenio de Cooperación Educativa con el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (CONALEP), a efecto de concertar acciones para fortalecer los procesos de capacitación y ampliar la cobertura del Probecat. En ambos instrumentos se establecieron los compromisos para el desarrollo de programas de capacitación y de formación de recursos humanos que permitan atender las demandas del sector productivo.

La STPS garantizará que no se dupliquen los esfuerzos de este Programa con otros apoyos federales equivalentes dirigidos a la misma población beneficiaria. En el caso en que se presente concurrencia de esfuerzos federales con el Probecat, se retira el programa que haya llegado con posterioridad; adicionalmente, la STPS promoverá, en su caso, la suscripción de convenios con entidades y dependencias del gobierno federal, cuyos apoyos pudieran ser similares a los del Programa.

11. Contraloría social en la operación y vigilancia del Programa

Con objeto de impulsar la participación de los becarios en el control, vigilancia y evaluación del Programa, se realizan en todo el país acciones de contraloría social en el Probecat, en coordinación con la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM); para ello, se efectúan permanentemente las siguientes acciones:

11.1. Información

La labor informativa se lleva a cabo mediante la impartición de pláticas de contraloría social. Se explica a los becarios en qué consiste la contraloría social en el Probecat, los mecanismos mediante los cuales pueden participar en el control y vigilancia del Programa, sus derechos y obligaciones como becarios y las características del curso de capacitación en el que están inscritos. Un aspecto primordial que se aborda en las pláticas es la identificación de las instancias encargadas de atender las sugerencias, comentarios, quejas y denuncias que tuvieren los becarios sobre la operación del Programa. Las pláticas correspondientes están a cargo de los SEE y se imparten en los primeros diez días de cada curso de las modalidades escolarizada, autoempleo e iniciativas locales de empleo.

11.2. Difusión

En apoyo a las acciones de información arriba señaladas, la STPS, por conducto de la DGE, elabora y distribuye a los SEE diversos materiales de difusión sobre las características del Programa, así como de las acciones de contraloría social, con el propósito de transparentar las tareas que se desarrollan en beneficio de la ciudadanía. Los materiales de difusión están diseñados para brindar información de manera práctica a la población beneficiaria, con objeto de

que ésta tenga elementos que le permitan detectar irregularidades en la operación del Programa. Dichos materiales son:

- Tríptico: Contraloría social. Explica en qué consiste la contraloría social en el Probecat y las formas en que los becarios pueden colaborar en estas acciones.
- Tríptico: Derechos y obligaciones de los becarios. Se enlistan las obligaciones que adquiere el becario al incorporarse al curso de capacitación en el Probecat, así como los derechos a los que se hace acreedor; también se describen las causas de baja del Programa y los motivos de descuentos aplicables a la beca. Lo anterior de acuerdo con la normatividad aplicable del Probecat.
- Cuadríptico: Características de los cursos y requisitos de participación. Se exponen brevemente las modalidades de los cursos de capacitación del Probecat y se enlistan los requisitos que deben cubrir los aspirantes para ingresar a cada una de ellas.

Adicionalmente, se coloca un cartel en el lugar donde se desarrolla la capacitación. El cartel presenta la información sobre las características del curso, como nombre, horario, en su caso, la relación de los materiales de apoyo, monto de la beca y, en su caso, la ayuda para transporte, nombre del instructor, relación definitiva de participantes seleccionados, fechas próximas de pago, los teléfonos y las direcciones en las que se puede obtener información adicional o presentar quejas sobre irregularidades.

11.3. Atención Ciudadana

Se cuenta también con el Sistema de Atención a la Ciudadanía para la recepción de sugerencias, comentarios, quejas o denuncias que presenten los becarios sobre la operación del Programa. En el sistema participan diversas instancias tales como los SEE, los órganos estatales de control, la Unidad de Contraloría Interna en la STPS, la DGE y la SECODAM. Cabe señalar que las oficinas ubicadas en el Distrito Federal cuentan con números telefónicos sin costo que son difundidos continuamente, para atender a los becarios del interior del país.

12. Interpretación y modificación de las Reglas de Operación del PROBECAT

La STPS será la única facultada para su interpretación en la esfera administrativa. Estas Reglas podrán ser modificadas, en su oportunidad, para adecuarlas a las necesidades específicas de capacitación de la población objetivo y de acuerdo a las particularidades de los mercados de trabajo regionales, con base en lo establecido en el artículo 73 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2000.

ANEXO 1 GLOSARIO

Buscador activo de empleo

Persona en edad de trabajar que, sin estar ocupada, busca incorporarse a alguna actividad económica.

Capacitación

Proceso de enseñanza-aprendizaje que facilita el desarrollo de conocimientos, habilidades y hábitos de trabajo sobre una ocupación, un puesto de trabajo o una unidad de competencia laboral.

Carta compromiso

Documento mediante el cual el micro o pequeño empresario manifiesta al SEE su conformidad para aceptar que el aspirante propuesto por el instructor monitor, tome el curso de capacitación de que se trate en las instalaciones del propio micro o pequeño empresario.

Certificación de Competencia Laboral

Proceso por medio del cual un organismo de tercera parte reconoce formalmente que un individuo ha demostrado ser competente para desempeñar una función productiva determinada, independientemente de la forma en que la haya adquirido.

Comité Ejecutivo de Empleo

Órgano colegiado en el cual se coordinan las relaciones con todos los agentes que intervienen en el mercado de trabajo, a fin de hacer más eficiente la función de los SEE.

Competencia Laboral

Aptitud o capacidad productiva de un individuo, que se mide en términos de su desempeño en diferentes contextos laborales y refleja los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para la realización de un trabajo efectivo y de calidad.

Convenio de capacitación mixta

Es el documento mediante el cual el gobierno de la entidad federativa, por conducto de los SEE, y la empresa que solicita los cursos de capacitación, establecen una serie de compromisos para el desarrollo de dichos cursos. Cabe señalar que existe una variante de este Convenio en el que participa un centro de capacitación y se presenta cuando la empresa acuerda que una parte de los cursos se realice en las instalaciones del propio centro de capacitación.

Grupos productivos

Conjunto de productores subempleados en términos de ingreso o jornada, con requerimientos de capacitación para mejorar sus conocimientos y habilidades técnicas de producción; negociar mejores condiciones en la adquisición de insumos; realizar una administración más eficiente y/o mejorar el acopio o comercialización de los bienes o servicios que generan.

Instructor Monitor

Persona contratada por el SEE, de tiempo completo y durante un periodo determinado, para realizar las siguientes actividades principales: concertar con empresas de hasta 30 trabajadores la capacitación de jóvenes buscadores de empleo en sus instalaciones; apoyar el proceso de reclutamiento de personas desempleadas, asesorar y evaluar el proceso de capacitación y colocación de los becarios participantes, e integrar el reporte de seguimiento y evaluación de la capacitación realizada.

Norma Técnica de Competencia Laboral (NTCL)

Documento elaborado por representantes de los sectores empresarial, laboral y educativo, que establece los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes requeridas para el desempeño de una función productiva en un contexto determinado, así como los criterios para su evaluación.

Organismo Certificador

Persona moral que cuenta con autonomía y es acreditada por el Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral para la expedición y

registro de certificados de competencia laboral, acreditación de Centros Evaluadores y Evaluadores Independientes.

Población desempleada objetivo

Subconjunto de la Población Económicamente Activa que incluye a las personas de entre 16 y 55 años de edad, que se encuentran sin trabajo, están disponibles para trabajar y buscan trabajo.

Población subempleada objetivo

Productores de escasos recursos, de 16 a 65 años de edad, participantes en grupos productivos, que en la actividad productiva principal a que se dedican, perciben ingresos mensuales menores al salario mínimo de la zona económica específica y/o laboran menos de 35 horas a la semana de manera involuntaria.

ANEXO 2

PERFIL DE LOS BECARIOS Y BENEFICIOS POR MODALIDAD DE ATENCION

1. *Capacitación escolarizada*

Requisitos:

- Ser buscador activo de empleo
- Tener entre 18 y 55 años de edad
- Primaria completa
- Escolaridad máxima de preparatoria o equivalente
- Tener una experiencia laboral mínima de tres meses

Beneficios:

- Beca mensual equivalente al salario mínimo regional
- Apoyo para transporte
- Seguro de accidentes
- Servicios médicos básicos
- Pago del instructor
- Material didáctico y de capacitación
- Bajo el modelo de competencia laboral en esta modalidad además se otorga apoyo para la certificación de competencias

2. *Capacitación mixta en medianas y grandes empresas*

Requisitos:

- Ser buscador activo de empleo
- Tener entre 16 y 55 años de edad
- Saber leer y escribir
- Escolaridad máxima de preparatoria o equivalente

Beneficios:

- Beca mensual equivalente al salario mínimo regional
- Apoyos económicos o en especie otorgados voluntariamente por la empresa
- Seguro de accidentes
- Servicios médicos básicos
- Capacitación en la empresa
- Contratación inmediata de un mínimo de 70% de los egresados
- Bajo el modelo de competencia laboral en esta modalidad además se otorga apoyo para la certificación de competencias

3. *Mixta en micro y pequeñas empresas*

Requisitos:

- Ser buscador activo de empleo
- Tener entre 16 y 25 años de edad o mayor, hasta 55 años, de acuerdo con las necesidades de la empresa
- Saber leer y escribir
- Escolaridad máxima de preparatoria o equivalente

Beneficios:

- Beca mensual equivalente al salario mínimo regional
- Asesoría personalizada por parte de un instructor monitor durante el tiempo de capacitación
- Servicios médicos básicos
- Seguro de accidentes

4. Iniciativas locales de empleo

Requisitos:

- Estar organizado en torno a un proyecto productivo
- Tener entre 16 y 65 años de edad
- Saber leer y escribir
- Escolaridad máxima de preparatoria o equivalente

Beneficios:

- Beca mensual equivalente al salario mínimo regional
- Pago del instructor

5. Capacitación para el autoempleo

Requisitos:

- Ser buscador activo de empleo y/o tener interés por trabajar independientemente
- Tener entre 16 y 55 años
- Saber leer y escribir
- Escolaridad máxima de preparatoria o equivalente

Beneficios:

- Beca mensual equivalente al salario mínimo regional
- Apoyo para transporte
- Servicios médicos básicos
- Seguro de accidentes
- Material didáctico o de capacitación
- Pago del instructor
- Orientación para instalar un taller propio
- Paquete de herramientas, si es seleccionado

ANEXO 3

DOCUMENTOS NORMATIVOS PARA LA EJECUCION DEL PROBECA

- Anexo de Ejecución al Convenio de Desarrollo Social que el Ejecutivo Federal celebra con los gobiernos de los estados para la operación del Programa.
- Acuerdo por el que se dan a conocer los trámites inscritos en el Registro Federal de Trámites Empresariales que aplican la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, y el Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los

- Trabajadores y establecen diversas medidas de mejora regulatoria, publicado en el Diario Oficial de la Federación del día 25 de agosto de 1999.
- Acuerdo por el que se dan a conocer los formatos oficiales de los trámites a cargo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 1 de abril de 1998.
 - Lineamientos para Administrar los Recursos Presupuestales de los Programas del Servicio Nacional de Empleo del 2000.
 - Lineamientos para la Operación de la Modalidad Escolarizada del 2000.
 - Lineamientos para la Operación de la Modalidad Mixta en Medianas y Grandes Empresas del 2000.
 - Lineamientos para la Operación de la Modalidad de Capacitación Mixta en Micro y Pequeñas Empresas del 2000.
 - Lineamientos para la Operación de la Modalidad de Iniciativas Locales de Empleo del 2000.
 - Lineamientos y Procedimiento para la Adquisición y Asignación de Paquetes de Herramientas a los Becarios de la Modalidad de Autoempleo del Probecat 1999.
 - Manual de Identidad y Normas Mínimas de Comunicación Social emitido por la STPS.
 - Oficio circular emitido por la Dirección General de Empleo el 9 de marzo de 1999, en el cual se envía el programa de trabajo y se establecen los lineamientos para las acciones de Contraloría Social en el Probecat para 1999.
- Nota: los lineamientos de los incisos d) al k) están disponibles para su consulta en la DGE y en los SEE.

ANEXO 4
INDICADORES DE EVALUACION DEL PROBECA
RESUMEN DE INDICADORES

INDICADOR	TIPO	FORMULA	PERIODICIDAD
Índice de colocación de becarios a los tres meses de haber egresado	Impacto	$\frac{\text{Becarios colocados}}{\text{Total de becarios}}$	Trimestral
Satisfacción de los becarios en cuanto a la atención recibida	Calidad	Calificación promedio (1 a 4) en donde: 1 es insatisfactorio y 4 es completamente satisfactorio	Anual
Satisfacción de las empresas que requieren cursos de capacitación para cubrir sus vacantes	Calidad	Calificación promedio (1 a 4) en donde: 1 es insatisfactorio y 4 es completamente satisfactorio	Anual

INDICADORES DE GESTION DEL PROBECAT
RESUMEN DE INDICADORES

INDICADOR	TIPO	FORMULA	PERIODICIDAD
Otorgamiento de becas de capacitación	Eficacia	$\frac{\text{Becas otorgadas}}{\text{Becas programadas}}$	Mensual
Participación de las modalidades mixta en medianas y grandes empresas, así como la mixta en micro y pequeñas empresas	Eficacia	$\frac{\text{Becas otorgadas en capacitación mixta}}{\text{Total de becas otorgadas}}$	Mensual
Ejecución de los recursos para la capacitación mediante el Probecat	Capacidad de ejecución	$\frac{\text{Presupuesto ejercido del Probecat}}{\text{Presupuesto programado del Probecat}}$	Trimestral
Programación de acciones	Eficiencia	$\frac{\text{Becarios que iniciaron su capacitación}}{\text{Total de becas programadas por los SEF}}$	Trimestral
Comprobación de recursos	Eficiencia	$\frac{\text{Tiempos promedio de la comprobación anticipada}}{\text{Tiempos promedio de comprobación extemporánea}}$	Semestral
Participación porcentual del número de becas otorgadas en localidades rurales	Cobertura	$\frac{\text{Número de becas otorgadas en localidades rurales}}{\text{Total de becas otorgadas}}$	Trimestral
Participación porcentual del número de becas otorgadas en localidades urbanas	Cobertura	$\frac{\text{Número de becas otorgadas en localidades urbanas}}{\text{Total de becas otorgadas}}$	Trimestral
Eficacia terminal de la capacitación	Calidad	$\frac{\text{Becarios egresados}}{\text{Becarios inscritos}}$	Trimestral

TRANSITORIO

UNICO.- El presente Acuerdo entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

Dado en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los veintinueve días del mes de febrero de dos mil.- El Secretario del Trabajo y Previsión Social, **Mariano Palacios Alcocer**.- Rúbrica.

5.12 IMPI¹⁰

*DIFUSIÓN DE ESTANDARES DE SERVICIOS QUE PRESTA EL INSTITUTO AL PÚBLICO
CENTRO DE INFORMACIÓN TECNOLÓGICA*

SERVICIOS	ESTANDAR DE SERVICIOS	REQUISITOS	FORMA DE PRESENTACION
	(TIEMPO DE RESOLUCION EN DIAS HABLES)		
Recuperación de información tecnológica contenida en los acervos documentales de patentes que administra el Instituto.	1. El tiempo de respuesta a las solicitudes de información, se atiende en un plazo de 8 días hábiles. 2. El servicio que se ofrece es confiable en un 100 %.	Presentar formato de solicitud de información Técnica de patentes original y copia Presentar el ORIGINAL del formato único de ingresos por servicios Presentar en ORIGINAL el (los) dibujo(s) o algún tipo de referencia en su caso	Personalmente de preferencia para asesoría. En caso de ser necesario de Por parte del Representante Legal Por correo, solo el originales

HORARIO DE ATENCIÓN AL PÚBLICO:
DE 9:00 A 15:30 HORAS, DE LUNES A VIERNES

5.13 NAFIN¹¹

Ofrece apoyo a la actividad productiva, a través de las redes de intermediación financiera y de capacitación y asistencia técnica. Durante casi siete décadas, Nafin ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo socioeconómico de México. Fiel con su vocación, se confirma como el agente más importante para la promoción y desarrollo de las PYMES mexicanas de los sectores industrial, comercial y de servicios.

¹⁰ <http://www.impi.gob.mx>

¹¹ <http://www.nafin.gob.mx>

Nacional Financiera está diseñando un Programa Global para el Desarrollo de la Microempresa, cuyos manuales de operación e instrumentos metodológicos estarán terminados en un plazo máximo de seis meses, informó su director general.

Al participar en la IV Reunión Nacional de la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico, Carlos Sales Gutiérrez agregó que se pondrá a disposición de los intermediarios financieros no bancarios, en particular de las uniones de crédito y entidades de fomento, recursos a tasa fija por un monto total de 200 millones de pesos.

Estos recursos, se destinarán al desarrollo de nuevos proyectos, a plazos de 3, 4 y 5 años, con una tasa al intermediario igual a la que resulte de las subastas de tasa fija en los bancos.

El funcionario de Nafinsa comentó que la próxima subasta se prevé para el 15 de octubre y el monto máximo de crédito será de 500,000 pesos por proyecto.

Sales Gutiérrez dijo también que están analizando las características de un esquema de financiamiento en primer piso que apoye el equipamiento de los parques viables, así como la construcción de naves industriales sobre pedido, ya sea para arrendamiento o venta y, cuando el mercado lo justifique, naves en inventario.

5.14 **BANCOMEXT¹²**

Programa Bancomext Joven Creatividad Empresarial

Introducción

El Programa Bancomext Joven Creatividad Empresarial está orientado a apoyar con aportaciones temporales de capital, proyectos y empresas de jóvenes profesionistas para que, con la participación de sus Instituciones Educativas con reconocimiento oficial, formen o consoliden exitosamente pequeñas empresas con potencial y económicamente viables.

Dichos proyectos han de referirse a operaciones para la generación y/o el ahorro de divisas en la economía mexicana, mediante establecimiento de negocios de exportación, pre-exportación y sustitución de importaciones; estos dos últimos casos se entienden como el fortalecimiento o la consolidación de cadenas productivas nacionales.

El programa tiene como soporte financiero y operacional al FOMEDE, empresa que tendrá entre otras, las siguientes funciones:

- Analizar y evaluar los proyectos promovidos.
- Negociar y formalizar los contratos de asociación accionaria.
- Asesorar y dar viabilidad a los proyectos.
- Otorgar el apoyo de capital a los proyectos promovidos.
- Supervisar inversiones y generar valor agregado para los accionistas.
- Estructurar las operaciones de inversión.

Cabe señalar que adicionalmente a los apoyos de capital de riesgo, el FOMEDE brindará apoyo integral que incremente la viabilidad y potencial de los

¹² <http://www.bancomext.com.mx>

proyectos empresariales en cuestiones financieras, administrativas, contables, logística de producción y distribución, así como asesoría comercial.

Objetivos del Programa Bancomext Joven Creatividad Empresarial

- Apoyar a través del FOMEDE proyectos vinculados directa o indirectamente con la pre-exportación, exportación o a la sustitución eficiente de importaciones de bienes y servicios.
- Impulsar la capacidad emprendedora de los jóvenes.
- Fomentar la autogeneración de empleos.
- Propiciar el trabajo en equipo multidisciplinario.
- Apoyar a los proyectos con los elementos y asistencia técnica necesaria para la integración de un negocio rentable.
- Permitir a los jóvenes promotores la adquisición de las acciones de su empresa una vez consolidada.
- Apoyar el desarrollo regional de los estados.

Convocatoria y selección de proyectos

- Las Instituciones Educativas deberán formar un equipo de trabajo multidisciplinario que lleve a cabo una evaluación, selección y postulación de los proyectos.
- Bancomext, por medio de su Instituto de Desarrollo Exportador (IDEX) y sus Centros en el interior de la República, será la instancia que reciba los proyectos de las Instituciones Educativas de acuerdo con las bases de participación y que promueva el Programa por medio de tres convocatorias al año.
- Como se mencionó, FOMEDE será la instancia que evaluará y en su caso, invertirá en el capital social de los proyectos y empresas presentados por los jóvenes emprendedores.

Características de los proyectos

- El FOMEDE se enfocará a apoyar proyectos nuevos (Start up's), así como a pequeñas empresas ya constituidas que cuenten con proyectos de expansión, para realizar nuevas actividades o elaborar nuevos productos.
- Los proyectos o empresas a apoyar podrán ser manufactureras, comerciales o prestadores de servicios.
- Los proyectos y empresas a evaluar deberán mostrar claras fortalezas competitivas, con respecto a otras de su mismo sector. Es decir, mostrar elementos novedosos, esquemas de comercialización directa, utilización de nuevas tecnologías.
- Tratándose de empresas ya constituidas, éstas deberán tener entre 5 (Cinco) y 100 (Cien) empleados, y sus ventas anuales y/o activos fijos no podrán exceder de USD 1'000,000 o su equivalencia en pesos, en el momento en que sea evaluado el proyecto por parte de FOMEDE.

Requisitos de participación

Los proyectos podrán ser elaborados por uno o varios jóvenes que cumplan con los siguientes requisitos:

- Edad máxima 30 años

- Estudiantes o jóvenes profesionales hasta con cinco años de haber egresado de instituciones de educación superior o técnica con validez oficial
- Empresas existentes o de nueva creación con un máximo de diez accionistas
- Presentar proyectos que cumplan con las especificaciones que se señalan en el reglamento
- La Institución Educativa deberá emitir una Carta Postulación en la que indique el nombre del proyecto y de los integrantes
- Presentar la siguiente información por cada integrante del equipo:
 - Curriculum vitae
 - Carta presentación indicando las razones que lo motivan a participar en el Programa
 - Copia de acta de nacimiento
 - Copia de identificación oficial

Reglamento

- Podrán presentar propuestas de candidatos las Instituciones Educativas con reconocimiento oficial.
- Los proyectos presentados deberán contener las siguientes características:
 - Planteamiento claro, original con rigor analítico y metodológico.
 - Redacción en español.
 - Incluir un resumen que contenga los apartados presentados en la Guía para Elaborar un Plan de Negocios, según corresponda para el tipo de proyecto de que se trate (exportación, pre-exportación o sustitución de importaciones).
- Quedan excluidos los trabajos patrocinados por entidades públicas.
- Pueden participar proyectos de todos los sectores productivos con excepción de aquellos de los sectores financiero, petrolero y de bienes raíces.
- Quedan excluidos también, los trabajos elaborados por los accionistas de FOMEDE, por los socios de la administradora de FOMEDE, por los empleados o funcionarios de FOMEDE, de la administradora de FOMEDE y/o de Bancomext; así como por los cónyuges y familiares en línea directa y colaterales hasta el primer grado de los anteriores.
- La inversión de capital por parte del FOMEDE en cada empresa objetivo será aproximadamente de USD 50 mil a USD 200 mil o su equivalente en pesos, sin exceder en ningún caso del 10% (diez por ciento) del capital comprometido de FOMEDE.
- El proyecto de inversión debe mostrar un retorno proyectado de la inversión superior al 35% (treinta y cinco por ciento).
- El monto máximo de inversión por empresa objetivo es del 75% (setenta y cinco por ciento) del capital de dicha empresa, es decir que los jóvenes promotores de los proyectos deben participar con una inversión de al menos el 25% (veinticinco por ciento) del valor del proyecto.
- Los proyectos validados por la Institución Educativa y la documentación requerida de sus autores, deberán ser entregados en las oficinas de Bancomext correspondiente, en original y seis copias y en medios magnéticos.
- No se recibirán proyectos después de la fecha límite especificada en cada convocatoria.

- Las candidaturas que no cumplan con los requisitos especificados en este Reglamento, no podrán ser consideradas.
- La decisión que determine FOMIDE con relación a la aprobación de los proyectos será inapelable.
- Bancomext se reservará el derecho para solicitar a los promotores de proyectos empresariales mayor documentación a la que presenten.
- Estas bases entrarán en vigor a partir de la fecha de su expedición y podrán ser modificadas en convocatorias posteriores.

Convocatoria emitida el 15 de enero de 2001

Fecha límite de recepción de proyectos: 28 de mayo de 2001

Fecha para anunciar proyectos a apoyar: 30 de julio de 2001

Para mayores informes, contactar a la Oficina Regional Bancomext de su localidad o a la siguiente dirección electrónica pbjce@bancomext.gob.mx

Esquema Simplificado de Financiamiento para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa "PYME".

Este esquema se constituye como un mecanismo adecuado para la canalización de apoyos financieros a los pequeños y medianos empresarios con potencial de crecimiento y participación en el comercio exterior, de forma tal que les permita continuar cubriendo sus necesidades de capital de trabajo que no rebasen de Dls. EUA 250,000.00 por acreditado, cuyos lineamientos deberán enmarcarse en una ágil y rápida aprobación de crédito.

VENTAJAS Y BENEFICIOS DEL ESQUEMA FINANCIERO PYME

Ventajas:

- Rapidez para determinar elegibilidad del cliente;
- Oportunidad para cubrir necesidades de capital de trabajo;
- Reducción en los tiempos de proceso de acreditamiento;
- Opción financiera para empresarios con potencial de crecimiento en los mercados internacionales.

Beneficios:

- Tener acceso a recursos financieros de manera ágil y oportuna;
- Apoyar la modernización y elevar la competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa;
- Incorporar nuevas empresas a la exportación;
- Consolidar a la Pequeña y Mediana Empresa en el Comercio Exterior.

REQUISITOS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO BAJO EL ESQUEMA FINANCIERO PYME

- Calificar con base en los criterios de elegibilidad establecidos para el esquema financiero PYME.
- Presentar información legal, financiera y administrativa.
- Firma del contrato una vez verificada información y autorizado el crédito.

5.15 SECOFI¹³

Servicios que proporciona la SECOFI a los empresarios:

- Programas de apoyo y sistemas de información para la micro, pequeña y mediana empresa

Información sobre servicios, programas y trámites

- Balanza comercial: Anual Parcial
- Biblioteca y Catálogo de normas
- Clientes para sus productos (SIEM)
- Comercio detallista: PROMODE
- Competitividad empresarial: CETRO – CRECE
- Competitividad empresarial: COMPITE
- Expo-México, calendario de ferias y exposiciones edición 2001
- Eventos
- Fomento a las exportaciones
- Foros tecnológicos
- Instrumentos de apoyo para el sector minero
- Inversión extranjera
- Normas oficiales mexicanas
- Padrón empresarial
- Practicas desleales de comercio
- Premios nacionales de calidad, Exportación y tecnología
- Programa de Sectores Productivos
- Promoción de la competencia y Proveedores
- Propiedad industrial: marcas y patentes
- Red Satelital de la Secretaría de Economía
- Registro Federal de Trámites y Servicios
- Sistema de calidad ISO 9000
- Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM): Precios
- Tarifas arancelarias preferenciales
- Trámites para iniciar un negocio
- Trámites: requisitos, formatos, costos y tiempos de respuesta
- Tratados de Libre Comercio

¿Adónde acudir?

Dependencia	Página Web	Correo electrónico	Teléfonos
Bancomext	www.banco mext.com	bancomext@bancomext. gob.mx	01 800 903 6000
Nafin	www.nafin.c om	info@nafin.gob.mx	01 800 000 7777
Secretaría de Economía	www.secofi. gob.mx	contacto@economia.gob. mx	01 800 410 2000 (Depto. Primer contacto)

¹³ <http://www.secofi.gob.mx>

5.16 GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL¹⁴

Programa de Seguimiento a Microcréditos

Este Programa se llevará a cabo por la Dirección de Programas para la Juventud y el Fondo para la Consolidación de la Microempresa (FOCOMI).

Objetivo General

Implementar mecanismos de evaluación, seguimiento y acompañamiento a los micro créditos otorgados por el gobierno del distrito federal a organizaciones e iniciativas ciudadanas

Objetivos particulares

- Elaborar un diagnóstico general comunitario.
- Crear un modelo de seguimiento a cada uno de los créditos otorgados.
- Convocar, capacitar y monitorear a 20 promotores juveniles que acompañen el desempeño de cada una de las organizaciones beneficiadas.
- Asesorar y gestionar a los diferentes grupos beneficiados. Tal labor consistirá en dotarles de recursos logísticos y materiales para el adecuado desempeño en sus actividades productivas.
- Evaluar y seguir a estos grupos, para constatar el correcto uso de los recursos otorgados.
- Incorporar la perspectiva juvenil a los modelos productivos que desarrollen el FOCOMI y la Dirección de Programas para la Juventud parten de la convicción de que la Ciudad debe impulsar y apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa; así como su reespecialización económica; y un desarrollo económico sustentable.

Éstas direcciones tienen en común el trabajo en favor de la comunidad respetando sus formas específicas de identidad y organización así como reconociendo en la sociedad la fuerza transformadora de la construcción de una ciudad incluyente.

El programa busca fomentar los proyectos de negocio y de autoempleo, mediante el otorgamiento de microcréditos a grupos solidarios. El destino es la compra de mercancías, insumos, herramientas y equipo para un negocio. Con un plazo de 16 semanas, teniendo una forma de pago semanal.

Los requisitos son: Participar en un grupo solidario de 5 a 15 personas; Ser jefe (a) de familia de preferencia, y no contar con un empleo permanente; Vivir en una de las 778 unidades territoriales de las 16 delegaciones adscritas al Programa de Microcréditos, en una misma delegación política; Ser mayor de edad; Presentar original y copia de identificación oficial y comprobante de domicilio; Presentar un proyecto de negocio.

Informes: 55 33 47 60

No se otorgarán créditos a los servidores públicos de todas las dependencias del Gobierno del Distrito Federal, y a quienes tengan como actividad el comercio ambulante.

¹⁴ <http://www.df.gob.mx>

C A P I T U L O V II

Un experto es una persona que cada vez sabe más cosas sobre menos cosas.

N. Butler

Si quieres darle de comer a un hombre un día, dale un pescado; si quieres darle de comer toda su vida enséñale a pescar.

Kuan-Tseu

Capítulo VI Realidades de la Microempresa en México

6.1 Postura del Gobierno del Presidente Vicente Fox ante las Microempresas y los Microcréditos.

Algunas instituciones públicas y privadas realizan esfuerzos conjuntos y aislados para hacer crecer a las pequeñas y medianas compañías mexicanas. Aunque haya ofertas de servicios, la cultura de pedir ayuda en este sector es reducida.

A pesar de que durante mucho tiempo la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) han constituido más de 95% de los comercios en México es hasta ahora cuando comienzan a surgir apoyos de créditos, promociones y ofertas de capacitación orientadas a promover el crecimiento de este sector a nivel nacional.

Gran parte de este cambio se debe a la política económica que promueve el nuevo Gobierno, en la cual deben participar de manera conjunta los organismos públicos y privados.

La iniciativa privada y el Gobierno Federal crearon un modelo de atención para apoyo efectivo en beneficio de este sector, con el fin de que las empresas que pertenecen a él afronten su situación económica actual y crezcan.

Al entrar el nuevo Gobierno se planteó como uno de sus principales objetivos impulsar al sector de la pequeña y mediana empresa para bien de la mismas y del país.

Por el momento la ayuda se centra en desarrollar esquemas de crédito más flexibles para aquellas empresas que no reúnan los requisitos que plantean tanto las dependencias gubernamentales como el sector financiero.

Es importante señalar lo siguiente:

- Vicente Fox proclamó al 2001 como el año de las PyME.
- Los organismos del sector público y privado se reúnen periódicamente con las principales cámaras, para recibir retroalimentación y saber qué está funcionando y qué no sobre los planes para desarrollar e impulsar a la PyME mexicana.

Una de las iniciativas de ley que ha causado mayor controversia entre la población es sin duda la reforma tributaria. La polémica se ha desatado, de manera alarmante debido a la intención del Poder Ejecutivo de gravar servicios y productos de primera necesidad con 15% del Impuesto al Valor Agregado (IVA), pretensión que ha contribuido a que otros aspectos de esta propuesta pasen desapercibidos en la ciudadanía y mermen su criterio con respecto a ella.

Resulta crítico que la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) desconozca los aspectos de esta iniciativa de ley, ya que dentro de la misma existe un inciso dedicado a este sector del mercado, el cual influirá en la manera en que se realizan sus procesos comerciales.

Es por esto indispensable para el pequeño y mediano emprendedor conocer en forma amplia todos los aspectos de esta reforma recaudatoria, teniendo en claro los pros y contras que ella puede traer, así como los puntos de vista de todas las partes involucradas en ella: Los poderes Ejecutivo y Legislativo, organismos sindicales, cámaras empresariales, etcétera.

La Reforma Fiscal en cinco puntos claves

El Gobierno insiste en que la política tributaria debe modificarse al atacar cinco incisos fundamentales para sanear las condiciones de vida de la población más necesitada. Estos son los cinco aspectos básicos que comprende la Reforma Fiscal:

1. Adoptar nuevas medidas distributivas eliminando de manera substancial la tasa cero en bienes, productos y servicios considerados como de primera necesidad. El principal argumento por parte de los precursores para defender esta nada popular medida es que en la actualidad los sectores de la población que más se beneficia de este subsidio son las clases media y alta. "20% de las familias más acomodadas del país gozan de 49% de este beneficio", enfatiza Francisco Gil, secretario de Hacienda en el documento enviado al Congreso de la Unión.

2. Apoyar la inversión el ahorro y el empleo. Para este efecto lo iniciativa de ley propone exentar el Impuesto Sobre la Renta (ISR) a las aportaciones y rendimientos de los fondos de ahorro, siempre que permanezcan invertidos por lo menos cuatro años antes de ser retirados.

Con respecto al Infonavit se propone que las cuentas puedan retirarse antes del cumplimiento de los plazos señalados, para efectuar el pago inicial para la adquisición de vivienda o saldar los adeudos que se tengan con dicha institución. "De esta manera se premia la permanencia del ahorro en este tipo de esquemas", considera Gil.

3. Otorgar facilidades para el cumplimiento de las obligaciones tributarias. En lo que se refiere al ISR la propuesta intenta simplificar el pago de este impuesto mediante un método más sencillo de calcular el cual, en comparación con el actual, será más atractivo a los bolsillos de los contribuidores, ya que se contará con una tarifa única del ISR, para que las personas físicas paguen menos en todos sus tramos y sin que la tasa marginal máxima exceda de 32%, ocho puntos porcentuales menos que el 40% que se paga en la actualidad.

Esta medida busca compensar la carga tributaria en bienes y servicios que con anterioridad se manejaban con la tasa cero.

4. Ofrecer a la población mayor seguridad en las Instituciones y confianza jurídica. Se elimina en algunas disposiciones legales la posibilidad de que en forma administrativa se establezcan requisitos y condiciones para que los contribuyentes puedan acogerse a diversos tratamientos que se establecen en la propuesta, entre los cuales se encuentra la opción de prerrogativas, siempre y cuando se presenten ciertos documentos.

5. Combatir a la economía informal apoyando el crecimiento de la Micro Pequeña y Mediana Empresa. Para evitar que la PyME financie a otras empresas o contribuyentes se propone que el IVA lo paguen sólo tras haber cobrado el bien o servicio prestado, y en las compras lo acrediten una vez que lo hayan pagado, para evitar de esta manera el impuesto devengado.

Cuando se trate de personas físicas que realicen actividades empresariales con ingresos anuales de hasta 4 millones de pesos, podrán deducir sus inversiones en activos fijos conforme los paguen.

En la actualidad las organizaciones empresariales, además de pagar 40% de impuesto sobre la renta (35% empresarial y 5% de dividendos), también deben pagar 10% adicional por ser deducible del reparto de utilidades, lo que se traduce

en una carga adicional, que en conjunto con el ISR significa alrededor de 50% de las utilidades de las compañías.

Además, la propuesta es permitir en el impuesto sobre la renta empresarial la deducibilidad de la participación en las utilidades a los trabajadores.

La pretensión de la presidencia es que esta medida, junto con el establecimiento de una tasa de 32%, en lugar de 40% en el ISR hará que el país sea más atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros.

Por otro lado, con el fin de incluir a todos los agentes económicos en la formalidad, el Gobierno Federal arremete contra el comercio informal en varias vertientes:

- a) Decomisar mercancías de contrabando a los grandes distribuidores.
- b) Combatir el contrabando disfrazado de importaciones lícitas, que aprovecha las ventajas de los importadores legales.
- c) Realizar acciones concretas en contra de los comerciantes medianos de mercancías pirata y de contrabando.
- d) Abatir las prácticas de los proveedores que surten a la economía informal a través de la simulación de ventas o la destrucción de mercancías.

En otra vertiente y dentro del esfuerzo por ampliar la economía formal y acabar con la competencia desleal se propone que el crédito al salario sea algo más que una compensación, pues se plantea que sólo se otorgue a los trabajadores cuyos patrones cumplen con las obligaciones, que tienen con todas las leyes.

Con estos cinco puntos, la Reforma Fiscal pretende incrementar la recaudación tributaria para apoyar de manera eficaz las políticas de justicia social, además de fomentar una cultura de ahorro, inversión y formalidad, aunque resulta pertinente señalar que estas iniciativas de ley han despertado respuestas encontradas entre los sectores productivos y de opinión de la sociedad.

Los organismos empresariales del país son un parámetro importante para conocer los aspectos positivos y negativos que traerá esta serie de modificaciones a la actividad empresarial de la nación.

A pesar de que uno de los mayores estigmas que ha tenido que enfrentar el nuevo Gobierno es la procedencia empresarial de los funcionarios de alto nivel en el gabinete económico y social del Presidente Fox, la respuesta de las agrupaciones industriales y de comercio ante la Reforma Fiscal no ha sido de apoyo total y desmedido.

La mayoría de las agrupaciones de la Iniciativa Privada (IP) aceptan ciertos puntos de esta reforma, pero condenan otros. Dichas inconformidades han llegado hasta puntos críticos en la relación con el Gobierno.

Aunque todos están conscientes de que si no se aprueba la Reforma Fiscal en el Congreso de la Unión, las consecuencias serían desfavorables en la economía nacional, por el alto interés del extranjero en invertir en México ante la fortaleza del Peso en un momento de desaceleración económica mundial.

Entre las agrupaciones de la IP que han manifestado una negativa rotunda a la Reforma Fiscal sobresalen la Asociación Latinoamericana de Pequeños y Medianos Empresarios (Alpyme), la Asociación Nacional de Tiendas de Auto Servicio y Departamentales (Antad) y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA).

El secretario general de la Alpyme, Pedro Salcedo García, manifiesta que el desacuerdo por parte del organismo se debe a que si se grava con 15% de IVA a alimentos y medicinas, los sectores más desprotegidos de la sociedad serían los

afectados. Ante tal situación dice que su propuesta consiste en "ser más estrictos en las grandes empresas que evaden sus obligaciones fiscales elevando de esta manera la recaudación".

El presidente ejecutivo de la Antad, Luis Santana, manifiesta que la reforma tributaria busca generar mayor recaudo de las instituciones y contribuyentes que ya cumplen con sus obligaciones además de darle mayor campo de acción a los que están fuera de la ley.

De acuerdo con cifras de la Antad en el 2000, en el sector del vestido en tiendas de auto servicio las cadenas afiliadas a esta organización dejaron de percibir más de \$40,000 millones de pesos. "Este mercado se fue al comercio ilegal", insiste Santana y puntualiza que por este motivo se dejaron de aportar más de \$4,000 millones de pesos en IVA e ISR.

El presidente del CNA, Jesús Vizcarra, menciona que de aplicarse el IVA a alimentos, por cada punto porcentual que se aplique en este impuesto de manera automática bajaría el consumo. "En este orden de acontecimientos la demanda de productos de cerdo bajaría 32%, y el de ave 17%, entre otros".

Por su parte, organismos empresariales como la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin) o la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (Canifarma) sostienen posturas menos extremistas ante esta iniciativa.

Por ejemplo, el presidente nacional de Canacintra, Raúl Picard del Prado, opina que lejos de atacar al comercio informal, el nuevo gravamen es un instrumento propicio para que este se reproduzca; "si a los vales de despensa y demás prestaciones se les incorpora el IVA, en automático los suspenderemos. Ante tal situación el empleado se verá tentado a comprar en el comercio informal".

Picard reconoce los beneficios de una reforma a la ley sobre el ISR, aunque insiste en señalar que el gravamen en este impuesto debe bajar de 40 a 25% y no a 35% como señala la ley.

Por su parte, Canifarma está en favor de la reforma tributaria en lo que se refiere al IVA en medicamentos y medicinas, pero insiste en que se debe hacer de una manera paulatina, al aumentar 4% anual en un periodo de tres años.

A su vez, el ex presidente de la Concamin, Alejandro Martínez Gallardo, hace un llamado a la ciudadanía en general: "Tenemos dos opciones: rechazamos la reforma fiscal porque existe desconfianza en el gobierno del Presidente Fox o de una vez por todas nos sumamos, para tener un país más fuerte, con una economía que nos permita mejorar el nivel de vida de la población".

El analista económico, Antonio Patiño, explica que la mayor dificultad de la Reforma Fiscal es la de garantizar que las medidas tomadas para hacer eficiente el recaudo tributario no afecten al comprador final, ya que de esta manera el poder adquisitivo de la población iría en detrimento, lo que causaría un efecto opuesto al que busca la nueva política económica del régimen actual.

"Si por ejemplo, la Reforma Fiscal eleva las colegiaturas hasta el punto que los padres de familia prefieran retirar a sus hijos de la educación privada, no sólo pierde el Estado, sino que la educación no gubernamental también se vería afectada. Es por eso que la reforma ha desatado tantas controversias en las

cámaras empresariales del país, ya que algunos sectores intuyen una baja en la demanda de sus servicios o productos", agrega Patiño.

Después de toda esta lucha de ideas y posiciones, la tarea que tendrá el Congreso de la Unión no será nada fácil, por ello es importante que la PyME y la sociedad en general no sólo conozcan a fondo la iniciativa de ley que está en debate, sino que se comprometa con el beneficio del interés nacional.

El programa de "Microchangarras"

Las personas de escasos recursos pueden pagar intereses de más de 5%, asegura el gobierno¹

En febrero el gobierno federal anunció varias medidas para impulsar el desarrollo de los centros productivos del país: el día 19 la Secretaría de Economía publicó en el D. O. las reglas de operación del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, integrado, a su vez, por los fondos Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad y de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales, así como por los programas de Desarrollo Productivo de la Mujer, de la Mujer Campesina, y de Banca Social y Microcréditos.

El crédito es un mecanismo mediante el cual podemos complementar nuestro ahorro para adquirir los bienes y servicios que necesitamos, o para echar a andar proyectos.

Recientemente los bancos disminuyeron sus tasas de interés para captar más solicitantes de crédito y más recursos, luego de la recuperación que han tenido a casi seis años de la crisis económica en el país.

El gobierno federal también ha entrado en este mercado, al presentar el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario o el famoso programa de "microchangarras" ofrecido por el presidente Vicente Fox, mediante el cual se prevé dar un financiamiento al 48 por ciento de los mexicanos que no son sujetos de crédito por parte de las instituciones.

Las autoridades lo calificaron como una política de Estado para fomentar el autoempleo, que según el Secretario de Economía, Luis Ernesto Derbez, desmentirá tres mitos: "uno, las personas de escasos recursos no ahorran; dos, las personas de escasos recursos no pagan sus deudas; y tres, las personas de escasos recursos no pueden obtener préstamos con tasas de interés altas porque eso les impediría llevar adelante una vida de dignidad con un empleo autoforjado".

En el nuevo mecanismo, los créditos serán otorgados por asociaciones intermediarias apoyadas con recursos del gobierno, los cuales serán entregados a los futuros dueños de los changarras.

Según el secretario de Economía, el 36 por ciento de la población económicamente activa es sujeta al crédito de las grandes instituciones financieras, y el 15 por ciento lo obtiene mediante las medianas y pequeñas empresas que reciben apoyo de la banca de desarrollo. Sin embargo, el resto de los ciudadanos no tiene acceso.

Derbez señaló que las personas de escasos recursos pueden pagar intereses altos, incluso cuando rebasan el 5 por ciento.

¹ <http://www.entrecellas.com>

La Secretaría de Economía (SE) liberará 120 millones de pesos para las 25 microfinancieras del programa "Microchangarros", por lo que será a partir de esa fecha cuando empiecen a fluir los créditos, en una primera etapa.²

La dependencia informó que los 80 millones restantes, de los 200 millones de pesos del fideicomiso público para el Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios, serán distribuidos en una segunda etapa, lo cual dependerá de la demanda de los créditos.

De acuerdo con informes de la SE, diariamente se reciben alrededor de 250 peticiones de información, tanto por teléfono como a través de los módulos de la dependencia.

Según la coordinadora del Programa, María del Carmen Díaz, hasta hace un mes la SE tenía ya aproximadamente 30 mil peticiones. De acuerdo con la mecánica del Programa, en una primera fase se pretenden otorgar 40 mil créditos, los cuales van de 700 a 20 mil pesos. (Otra versión indica un monto entre los 500 y los 30 mil pesos, con interés de 1.5 y 7 por ciento de interés, una tercera fuente indica un crédito de mil hasta 15 mil pesos, con el 7 por ciento de interés)

Las tasas de interés serán entre cinco y siete por ciento mensual, cifra que ha sido considerada alta por varios sectores, puesto que están por encima de las que cobran los bancos.

La administración de los recursos será hecho por un fideicomiso, en el que participarán la Secretaría de Hacienda y Nacional Financiera. Este dará las líneas de crédito a agencias especializadas en microfinanzas, que estudiarán las solicitudes de personas o grupos, así como de conceder los microcréditos y de recuperarlos.

La funcionaria María del Carmen Díaz coordinadora del Programa de Microcréditos de la SE, aclaró que el programa de los Microchangarros es "meramente de desarrollo económico y social y no de crédito" como se ha venido manejando y que se tiene que implantar lentamente para que a mediano y largo plazo sea un programa sustentable, es decir que no requiera recursos del Gobierno Federal.

Adelantó que en los próximos días el Comité Técnico del Programa Microchangarros se reunirá con el objeto de que se definan los mecanismos por medio de los cuales se transferirán los recursos a las 20 microfinancieras encargadas de otorgar los préstamos.

Las críticas no se dejaron esperar:

- Es un débil paso para incorporar a la población no sujeta de crédito al sector financiero formal.
- Las tasas de interés, que van del 1.5 al 7 por ciento anual sobre el dinero prestado, son altas para la población a la que está dirigido el programa, lo que puede dar pie a la discrecionalidad en el otorgamiento de los créditos.
- Fomentará el ambulante.
- Las tasas de 7 por ciento reflejan el alto riesgo que significa la aparición de una eventual cartera vencida.

² <http://www.mx.yahoo.com>

- Sólo en el largo plazo podría llegar a la meta de servir al 48 por ciento de los mexicanos que no son sujetos de crédito, pues la bolsa inicial es demasiado modesta.

En lo individual, los créditos para los microempresarios serán de entre 2 mil y 5 mil 500 pesos.³

A diferencia de los créditos para "microchangarras" que otorgará el Gobierno Federal y los cuales fluctuarán entre mil y 15 mil pesos, con una tasa de interés de 7 por ciento mensual, el Gobierno capitalino plantea entregar préstamos superiores que fluctúan entre 2 mil y 45 mil pesos, así como cobrar una tasa de interés de sólo 2.8 por ciento mensual.

De acuerdo con el programa de Microcréditos para el Distrito Federal, las autoridades capitalinas apoyarán a personas sin empleo que se encuentren en las zonas de mayor pobreza y marginación.

La proyección del Gobierno capitalino estima que mil pesos no alcanzarían para poner un negocio pequeño, por lo que entregará créditos en lo individual de dos mil pesos hasta 5 mil 500 pesos.

En el caso de créditos para grupos, estos podrán estar conformados por hasta 15 personas con préstamos de entre 15 mil y 45 mil pesos.

Los créditos deberán ser utilizados en la compra de mercancía, herramientas o equipo para el desarrollo de un negocio.

Entre los posibles comercios a instalar el GDF propone la fabricación o comercialización de zapatos, ropa, dulces, cosméticos, alimentos, artesanías, artículos de decoración, juguetes, artículos de madera, serigrafía, encuadernación y venta de plantas de ornato, entre otros.

Asimismo plantea que se pueden prestar servicios de limpieza y mantenimiento, lavandería, reparación de artículos en general, servicios de alimentación, talleres mecánicos, plomería y electricidad, estéticas y renta de equipos de cómputo.

Para llevar a cabo negocios como el de un café Internet, deberá realizarse un grupo solidario de como máximo 15 personas, cada una de las cuales aportaría su crédito individual, todo avalado en un acta constitutiva del grupo.

En el documento también se pone el ejemplo de un crédito para una juguería, para lo cual se requerirían como mínimo mil 700 pesos, que se invertirían en una licuadora con tres vasos, un exprimidor de jugos, 10 vasos de vidrio, dos costales de naranja, 5 kilos de huevo y 2 latas de chocolate en polvo. En este caso el costo de la fruta y la leche corre por cuenta del adquiriente del microcrédito.

Los créditos se deberán pagar en un máximo de 16 semanas y representan pagos de 66 pesos semanales por cada mil pesos prestados.

Entre los requisitos que se deben cumplir para ser sujeto de crédito por parte del Gobierno capitalino está el ser jefe de familia o de hogar y preferentemente no tener empleo formal.

³ <http://www.geocitica.com>, noticia por Por ARIADNA BERMEO V./ Reforma

En el caso de personas que laboren en el Gobierno del Distrito Federal o que estén siendo beneficiadas con otros programas, se establecen que no serán sujetos de estos créditos.

Los microcréditos se entregarán a personas que vivan en cualquiera de las 778 unidades territoriales consideradas de mayor marginación.

De acuerdo con el programa de trabajo de la Secretaría de Desarrollo Económico se destinarán 30 millones de pesos a créditos a la micro y pequeña empresa y 70 millones de pesos para individuales.

Un negocio individual

Este es el ejemplo de una persona que desea instalar un negocio de jugos, y el crédito que solicita para levantar su negocio.

1,000 a 15,000 pesos	Créditos Federales
2,000 a 45,000 pesos	Créditos locales
Monto solicitado	\$1,700 pesos
Necesidades:	Costo:
1 licuadora con 3 vasos	700
1 exprimidor de jugos	500
10 vasos de vidrio	100
2 costales de naranja	240
5 Kg de huevo	60
2 latas de chocolate en polvo	100

El subsecretario de Gobierno de la capital Francisco Garduño Yáñez, el famoso programa de microchangarros del gobierno federal sólo incrementará el ambulante en el Distrito Federal cuya cifra asciende a casi 300 mil vendedores informales.⁴

De ahí, explicó, que será difícil para las autoridades locales acotar el problema que representa el comercio informal en vía pública, sobre todo en el Centro Histórico de la Ciudad de México.

Sin embargo, dijo, la aplicación del programa de ambulantes en el Centro Histórico ha impedido la reinstalación de vendedores sobre las calles de 16 de Septiembre, Madero, Tacuba y Donceles.

Por lo que toca al gobierno que encabeza Andrés Manuel López Obrador, amplió, la sugerencia a los jefes delegacionales es estar muy pendientes a fin de evitar el establecimiento de ambulantes en estaciones del Metro, zonas de hospitales y escuelas, por el riesgo que ello implica a la seguridad de los peatones fundamentalmente si se utiliza el gas doméstico.

El mercantilismo informal evidentemente no ha sido posible acotarlo en la capital, admitió, y menos ahora que el gobierno federal ya inició el programa de microcréditos, mismos que por lo bajo del monto a que se tiene acceso hace prácticamente imposible constituir una industria de manera formal, lo que orilla a los beneficiarios a dedicarse al comercio en vía pública.

⁴ <http://www.economista.com.mx> Copyright © 1994-2000 Periódico El Economista S.A. de C.V. Reportaje por Rolando Ramos.

- ¿El programa de microchangarros incrementará el ambulante en la ciudad de México? -se le preguntó al funcionario perredista al término de la reunión matutina diaria del gabinete de Gobierno y Seguridad Pública.

- Nosotros estamos preocupados porque que una pequeña industria seria, que sea productiva, no requiere ese capital sino uno más grande. Evidentemente que para comprar un comal, cinco kilos de tortillas y dedicarse a las quesadillas sí alcanza.

"Entonces, estamos preocupados porque no se nos vayan a ir más allá nuestros índices y (esto) tenga repercusiones sobre la seguridad e higiene de los habitantes del Distrito Federal".

Microesperanzas ⁵

El programa de microchangarros está, de origen, destinado al fracaso. Además, implica un altísimo riesgo de desgaste para el gobierno del presidente Vicente Fox. Peor aún, desde ahora está provocando no sólo un fuerte rechazo sino una creciente irritación cuyo destino no es otro que el descontento social, sobre todo entre los supuestos destinatarios: los mexicanos más pobres de entre los pobres.

Y es que el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y Microempresaria no resiste el análisis, en ninguno de sus aspectos.

Desde el nombre: no es Programa porque no establece fechas para la consecución de etapas o metas; no es Nacional porque no incluirá a toda la nación; no es de Financiamiento al Microempresario y Microempresaria porque se limita a ofrecerlo a 25 microfinancieras para que ellas lo operen a discreción.

Sus diseñadores olvidan que el otorgamiento de créditos y el cobro de réditos es, constitucionalmente, una prerrogativa del Estado que si bien es concesionable, no exime a éste de la responsabilidad de vigilar el cumplimiento al detalle de su operación, sobre todo al tratarse del beneficio a los grupos más desprotegidos mediante recursos del erario. El abdicar de esta facultad a favor de terceros no resuelve, sino por el contrario complica o por lo menos cuestiona severamente la transparencia y equidad con que deben ser otorgados los ya tristemente célebres microcréditos. La falta de esquema y reglas del juego precisas puede provocar inconformidad y hasta reacciones violentas entre aquellos que no sean considerados sujetos de crédito por los empleados de las microfinancieras, que por cierto sí serán beneficiarios indiscutibles de los recursos asignados a cada una.

Bien se sabe ya que el monto global asignado para los microchangarros es de sólo 200 millones de pesos, por lo que ha sido calificado como "limosna ridícula" por los más diversos sectores. Pero más allá de los adjetivos que el régimen podría considerar como "crítica sospechosamente sistemática" están los datos incontrovertibles: de acuerdo al INEGI hay en México 4 millones 200 mil microempresas, con un máximo de seis trabajadores cada una; según el programa anunciado, serán 40 mil los créditos a otorgarse en cantidades que fluctuarán entre 500 y cinco mil pesos. Está claro pues que el programa no atenderá a 99 de cada 100 de los microempresarios ya existentes.

⁵ <http://www.rocha-detrasdelanoticia.com>. Reportaje realizado por Ricardo Rocha.

A ello hay que agregar, por si hiciera falta, que los créditos anunciados tampoco son suficientes ni en cantidad ni en calidad para detonar nuevos microchanganros. ¿Alguno de sus instrumentadores tiene idea de lo que cuesta montar hoy un puesto de lo que sea en cualquier ciudad o pueblo del gigantesco tianguis en que está convertido el país?

¿Cuánto por el derecho de piso, cuánto por un mínimo inventario inicial de las más humildes mercancías? En el área "industrial", ¿cuánto una maquinita de coser, cuánto una estufa y cuánto las telas o la masa para los tacos?

Pero la mejor prueba de que este programa ha sido concebido como un frío y descamado asunto de números, es el descuido en lo que los expertos mundiales consideran dos factores más importantes aun que el financiamiento: organización y capacitación, tanto de quienes otorgan como de quienes reciben los créditos. Estas son condiciones indispensables en lo que hace a los esfuerzos de créditos mínimos y lo que la ONU llama "bancos comunales". Según las experiencias habidas lo mismo en Bangladesh que en algunos países latinoamericanos y en México mismo, hay manera de luchar contra la pobreza y la marginación, usando mecanismos de mercado, siempre y cuando se conjunten metodologías eficaces con las adecuadas sinergias de organizaciones civiles y de los mismos destinatarios de los créditos. ¿Se contemplan a plenitud estos factores? Si es así, ¿por qué no explicarlos en detalle?

El programa parece inventar el hilo negro. Ignora o por lo menos no explicita el aprovechamiento de experiencias en diversos niveles de gobierno como el Fondo Nacional para Empresas Sociales, el Fondo para la Consolidación de Micro y Pequeña Empresa o más hacia la sociedad civil el Fin Común y el CAME. En ellos las experiencias son múltiples: créditos de 20 mil hasta 250 mil pesos al 3% mensual, con recuperación de fondos hasta de 93%. Otras experiencias son, en síntesis: Es más importante el sistema que los montos.

La organización de grupos, aunque los créditos se otorguen en lo individual, siempre será más eficiente.

Cuesta lo mismo prestar 500 pesos que 100 mil.

A propósito de cobros y pagos, mientras en Japón los microempresarios (también los hay allá) pagan 4% de interés anual (en Estados Unidos la tasa va de 6% a 8%) en México los "beneficiarios" de los microcréditos habrán de cubrir hasta 7% mensual, que llegaría a 84% anual. Mientras que aún las tarjetas de crédito alcanzan un máximo de 50% al año.

La respuesta a esta bárbara desproporción la da Mari Carmen Díaz, coordinadora del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y Microempresaria: "El 7% es aparentemente alto, pero tomando en cuenta los gastos, es generalmente en las zonas rurales donde hay que caminar dos horas para llegar a la próxima comunidad, para acompañarlos en los créditos, el gasto de la bicicleta y la persona que va a darles el seguimiento a los créditos se deben considerar. Es alto... desde nuestro punto de vista, no es alto desde la economía de estos municipios, de estas comunidades del país, donde la única alternativa que tienen muchas veces es el agio, con 10% de interés diario o 20% semanal".

Olvidaba decir que siempre, según los expertos, "para operar estos programas se requiere de la seriedad de un banquero y la sensibilidad de un antropólogo".

En resumen, se establece que ciertamente es muy laborioso y complejo desarrollar programas como éstos que requieren el entramado de un fuerte vínculo comunitario, pero que bien vale el esfuerzo para garantizarlos a mediano y largo plazos.

Finalmente, en el aspecto mediático, siempre tan caro al equipo de Los Pinos, el multicitado programa se presenta en un mal momento: luego de una gira multitudinaria por el lejano y también caro Oriente, de la cual lo más recordable y trascendente es el sañete de las escondidillas entre las milenarias estatuas de Terracota en Xian. Aun sin ábaco, el ciudadano medio hace cuentas y sabe lo que significan 200 millones de pesos.

Por ello, fue peripatético escuchar en un escenario de bombo y platillo que "este programa es la base de un nuevo modelo de crecimiento para México: lo es porque contribuye a la democratización de la economía; promueve la generación de cadenas productivas en las zonas más pobres del país, las más marginadas; fortalece las capacidades individuales, dignifica y crea fuentes más autónomas y permanentes de empleo".

Las preguntas son obligadas: ¿Nadie en el equipo advierte que se puede acelerar el desencanto? ¿De veras creen gobernar un país de retrasados mentales? ¿Quién convence al Presidente de estas genialidades? ¿O es él mismo, solito? ¿En cualquier caso, consideran inagotable el caudal de aceptación popular? ¿Bastará la serenata genuflecta en San Cristóbal para garantizarla? ¿No sabe el Presidente que hasta la esperanza es fragmentable?

La realidad de los microchangarros ⁶

"El microcrédito es accesible, pero sólo hasta cierto punto y al final de cuentas el error de Fox ha sido no decir claramente las políticas de las microfinancieras; la culpa no la tenemos ni usted ni nosotros, ni las propias instituciones, sino Fox que quiso presentarlas de otra forma, cuando las políticas que manejamos son otras", dice con toda frialdad Jesús Pérez, representante de Financiera Compartamos.

Esta es una de las cinco microfinancieras que existen en la capital y que están inscritas en el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y Microempresaria, que lleva a cabo la Secretaría de Economía, considerado uno de los principales planes del nuevo gobierno.

Existe mucha gente que se ha entusiasmado por las declaraciones del presidente Vicente Fox, anunciando la creación de los microcréditos, para los famosos changarros.

"Con los microcréditos vamos a lograr que quienes posean un proyecto, quienes tengan ideas y no tengan acceso al sistema financiero tradicional, que son la mayoría de los mexicanos y mexicanas, puedan empezar un changarro, un pequeño y modesto changarro, que les vaya dando un poquito más de ingresos a su hogar y a su familia...", dijo aquel día el primer mandatario.

En esa ocasión, Fox dijo que esos microcréditos serían también para quienes ya cuentan con un negocio y quisieran ampliarlo o mejorarlo.

⁶ <http://www.economista.com.mx> Copyright © 1994-2000 Periódico El Economista S.A. de C. V. Reportaje de Omar de Alba.

Muchos ven ante sus ojos una oportunidad: conseguir un crédito para arreglar su negocio o herramienta o equipo de trabajo, pues generalmente se anda al día, con el dinero justo para las necesidades y el gasto de la casa.

Así, se decide ir a la tarea de buscar dónde solicitar el crédito. No hay anuncios en la televisión que lo digan, tampoco los periódicos anuncian donde se debe acudir para solicitar el microcrédito.

En Locatel informan al respecto, lo cual explican lo siguiente:

... tiene que hablar a la Secretaría de Economía, el número es 57 29 91 00, extensiones 2365 o 2366-

Hay que ser realistas

La secretaria de Economía recibe alrededor de 2,000 llamadas al día, en donde las solicitudes para un microcrédito son enviadas a un grupo de evaluación que se encarga de determinar la factibilidad del proyecto que el aspirante presenta y, después, si se trata de la ciudad de México, enviarlo a una de las cinco microfinancieras adscritas al programa.

Al llamar al teléfono que ofrecieron en Locatel responde una voz femenina, que luego de comprobar que se trata de otra llamada para solicitar información acerca de microcréditos lo transfieren a otra extensión donde contesta una grabadora:

"Bienvenido al centro primer contacto de la Secretaría de Economía, escuche cuidadosamente nuestro nuevo menú: Programa de microcréditos, marque 1; exportación e importación y programas de libre comercio, marque 2..."

Al marcar el 1 se espera en la línea. Se escucha una grabación que informa el lugar a ocupar y que todos los agentes están ocupados.

Once minutos después de esperar en la línea por fin responden. Toman los datos y se tiene que enviar una solicitud por escrito, puede ser a máquina o con letra legible y se envía a la siguiente dirección: Secretaría de Economía, apartado postal 40003, colonia Hipódromo Condesa, Código Postal 06140, con nombre completo, teléfono particular, dirección completa con Código Postal, grado máximo de estudios, nivel de ingreso semanal, descripción del objetivo que va a dar al microcrédito, o sea, en que va a gastar el dinero, descripción del proyecto y el monto solicitado.

Se sabe que se puede solicitar de 500 a 30,000 pesos... pero resulta que de forma individual alcanzan hasta 5,000 pesos, de 700 a 5,000, no son de 30,000 pesos

La cantidad máxima son 20,000 pesos, pero para alcanzarla se tiene que estar en un grupo, esos grupos los mismos interesados los forman, de dos a cuatro personas, o de 10 a 15, todos serían responsables solidarios, y si no paga uno los otros se harían responsables del pago.

Se pagarán semanalmente, los intereses van a girar de 3 a 6% o hasta el 7% mensual, el tiempo para liquidar podría ser un año o año y medio, eso va a depender de la cantidad prestada.

Se puede tardar de 30 a 40 días, si se es aceptado, se envía a una microfinanciera.

No es un préstamo en el que van a pasar años y los interesados no van a pagar, de acuerdo con lo que pidan, ellos se comprometen a pagar en un determinado tiempo, con sus intereses y todo, de lo contrario habrá sanciones por

parte de las microfinancieras que o pagan o les embargan la casa o el coche. Mucha gente piensa que esto es a fondo perdido y no es así, aquí hay que ser realistas, y si no pagan no se les puede prestar a los demás.

Mala información de Vicente Fox

Lo cierto es que el pasado 12 de junio el presidente Vicente Fox y el secretario de Economía, Luis Ernesto Derbez, presentaron el programa de microcréditos.

En este acto, que se presentó con bombo y platillo, el secretario de Economía hizo referencia a los mitos en torno a quienes menos tienen: Las personas de escasos recursos no ahorran no pagan sus deudas y no pueden obtener préstamos con tasas de interés altas porque eso les impediría llevar adelante una vida de dignidad con un empleo autoforjado.

En aquella ocasión el titular de Economía también se refirió a las tasas de interés. "Ésta es la realidad y no el mito, el mito es que no pueden pagar esas tasas. La realidad es que esas tasas, altas como nos parecían, son para ellos una forma de acceder a un crédito que les permita una vida digna de autoempleo.

Asegura que esas tasas son inferiores a las que estarían obligados a pagar en caso de continuar en manos de agiotistas, y también son inferiores a las que tendrían que pagar en caso de no tener acceso a recursos vía crédito.

Al considerar el crédito de 7% mensual, a interés compuesto se estaría pagando al final de un año 125% de intereses. Si el crédito fue de 5,000 pesos, esto significaría, a doce meses, pagar más de 6,250 pesos de intereses en total.

La meta inicial, para este año, es entregar 40,000 microcréditos y para ello el gobierno federal entregó 200 millones de pesos que deberán ser repartidos.

El crédito va a depender de cada microfinanciera, pero todas van a pedir que se tenga un negocio con por lo menos seis meses de existencia.

El crédito se debe pedir en grupo de cuando menos seis personas. El crédito va de 1,500 a 7,000 pesos, y todos deben tener negocio y conocerse bien entre ellos, deben ser amigos pues todos serán "aval solidario".

"Pero no quiero asociarme con nadie, yo quiero el microcrédito para mí solo y dijeron en las noticias que era hasta por 30,000 pesos, para que me sirva repartir entre seis personas 7,000 pesos." Dice un interesado.

El individual es más difícil, hay más requisitos, se debe tener credencial de elector, comprobante de domicilio, casa propia con escrituras. ¿Casa propia, con escrituras?

De alguna manera se debe respaldar este crédito y en este caso, además, debe estar a nombre del interesado, la microfinanciera tiene ciertas políticas que impiden poner en riesgo el dinero.

Pero esto no lo dijeron en las noticias, dijeron que el programa de changarros era accesible.

Pues dieron mal la información, porque finalmente las microfinancieras trabajan de esta forma y esas son sus políticas para otorgar créditos y todas las financieras trabajan de la misma forma.

Estas organizaciones tienen políticas ya establecidas desde hace 12 años, y cambiarlas por un programa presidencial, pues nunca será así, no es factible; ellos tienen sus medidas para recuperar el crédito.

Existen dos opciones, el crédito individual, que realmente es difícil, y el de grupo, donde se deben juntar cuatro o seis personas con credencial de elector y con negocio propio cada uno... y así se les prestará hasta 7,000 pesos.

Inicialmente los intereses son a pagar en tres meses y serían en pagos quincenales, en este caso seis pagos y la tasa de interés de 4,8% mensual, que sería como 86% al año. Otras microfinancieras les piden comprar acciones, pagar el IVA aparte,

El microcrédito es accesible, pero hasta cierto punto, al final de cuentas el error fue de Fox, quien no ha tomado en cuenta la política de las microfinancieras para otorgar sus créditos.

¿Quién no se decepciona de tal situación?

Lo cierto es que hoy se tendrá que esperar más de un mes para conocer la respuesta de la Secretaría de Economía, y la otra opción es que se puede solicitar el crédito a la microfinanciera para lo cual requiere de un grupo de cuatro a seis personas para lograrlo.

Al vivir más del 60 por ciento de la población en el municipio de Naucalpan en condiciones de marginalidad, se emprendió un sistema de microcréditos para reactivar la economía y generar empleos.⁷

El director de Desarrollo Económico de Naucalpan, Carlos Eduardo García Jaramillo, informó que la entidad cuenta con una población de 857 mil habitantes, de los cuales más de la mitad vive en condiciones de pobreza.

Con el fin de fomentar el desarrollo económico del municipio se emprendió, desde el pasado 4 de agosto, el sistema municipal San Bartolo Naucalpan, en el cual ya se tienen integrados cuatro grupos de microempresarios y cinco están en proceso de capacitación.

Para el desarrollo de este programa se tomó como base el sistema de Santa Fe de Guanajuato, por lo cual se realizaron dos viajes a este estado para conocer cómo funciona uno de los proyectos que actualmente se aplica ya en algunos municipios gobernados por Acción Nacional.

Fernando Cetina Díaz, Coordinador de dicho programa, dijo que la misión es fomentar el desarrollo humano por medio de la capacitación para el autoempleo ya que "no se trata de entregar dinero nada más porque sí"; la visión es abatir la pobreza y la filosofía es tener vocación de servicio.

El mecanismo del programa consiste en la asociación mínima de cinco personas y máxima de 15, quienes deben presentar su proyecto ante la dirección de Desarrollo Económico de Naucalpan, el cual será aprobado posteriormente por el Consejo Directivo, encabezado por el alcalde, Eduardo Contreras, responsable de tomar las decisiones sobre la distribución del dinero.

El ayuntamiento aportará ocho millones de pesos, con los cuales pretende beneficiar a más de 400 mil habitantes establecidos en las zonas rurales y populares de 119 colonias y ocho pueblos, informó Cetina Díaz.

La liquidación del préstamo se hace semanalmente en cinco ciclos de 12, 15, 20, 28 y 32 semanas con una tasa de interés del 3.5 por ciento, menor a la tasa de esquemas ya establecidos.

⁷ <http://www.esmas.com.mx> Información tomada del Diario del Estado de México, condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

Como hemos observado, de acuerdo a los datos inicialmente mencionados, existe mucha información respecto a los microcréditos, tanta que confunde. Pues se tiene tantas versiones del monto del crédito que no se sabe cuál es la cantidad exacta que es posible adquirir, de igual manera con el porcentaje de interés, dicen que es del 7% mensual, otros que es del 8%, otros del 1.5% al 7% mensual, dependiendo del monto del crédito.

Pero lo que sí es verdad es que sea la cantidad proporcionada que sea, al final de cuentas se va a pagar de intereses un monto realmente exagerado, incluso uno de los comentarios anteriores es que los intereses pagados para una tarjeta de crédito son aún menores que los intereses que se van a pagar en este programa de los "microchangarros".

También lo que sí es cierto es que los pobres seguirán pobres, porque ningún programa a realizar acabará con ella; a menos que se tenga el verdadero interés de eliminarla se logrará encontrar acciones bien definidas y planeadas para combatir la pobreza. Se requiere mucha organización y buena planeación impidiendo que entorpezca el proyecto el interés propio de enriquecimiento a costa de los demás, cosa que será difícil superar. Además que será complicado verle la cara a los mexicanos y mexicanas después de tantas promesas sin cumplir.

CONCLUSIONES

La evolución de la empresa se ha dado a pasos lentos, logró superar las limitaciones establecidas en la época colonial, y los abusos en los pagos de impuestos. La exageración de estos últimos además de las restricciones en la producción, evitaron que se establecieran empresas en nuestro país; los precios debido a los tributos que se debían pagar, eran muy elevados, por lo que el poder adquisitivo era afectado en manera considerable: así, una empresa sin mercado consumidor no tenía razón de existir. Las leyes impuestas, definiendo qué era lo que debían producir y vender, significaba un gran impedimento para todo aquel emprendedor. Si se tenía una idea original o se sabía de una necesidad por la cual era posible la creación de un negocio, simplemente no se llevaba a cabo por las exigencias emitidas por los españoles, ya que ellos pensaban que la economía de su país, sería afectada por el progreso del Continente Americano.

Gracias a la independencia de las colonias españolas, llegó el comercio a estas y las oportunidades de crecimiento económico. Se iniciaron empresas de diferentes giros y tamaños.

Generalmente, al iniciar una empresa, lo hace siendo una microempresa, que por lo regular está formada por el emprendedor y su familia, apoyado en sus ahorros; este ha sido uno de los factores importantes en el desarrollo económico de nuestro país, pero irónicamente las microempresas son las menos apoyadas y favorecidas.

Esto es debido a que los apoyos son preferentemente para las grandes empresas, considerando a las micro poco importantes y con menor porcentaje de aportaciones en la economía global del país; pero si tomamos en cuenta la cantidad de microempresas existentes, observamos que la aportación general de estas, es considerable. A tal grado, que se concluye que es uno de los factores más importantes en el progreso económico de nuestro país.

Los numerosos trámites protocolarios y burocráticos con los que se debe cumplir son agobiantes y exagerados, se les exige a las microempresas pagos proporcionales a las grandes empresas, a su vez que se debe cumplir con los tiempos establecidos regularmente para estas últimas.

Esto ha provocado el gran fenómeno del trabajo informal, ya que aquellas personas no cuentan con el dinero solicitado y no cubren las exigencias establecidas para cumplir con los requisitos impuestos por la ley. Por lo que sus pequeñas empresas no están legalizadas.

Es importante señalar el hecho de que las microempresas permiten a la población contar con fuentes de trabajo; el gran índice de desempleo implica la necesidad de crear estas fuentes por otros medios, el más conveniente para todos es el surgimiento de empresas, beneficiando necesidades diversas: a los que trabajarán en ella, tendrán la manera de ganarse un sueldo que cubre sus necesidades básicas; a los clientes por tener más opciones para proveerse; al microempresario, tendrá su propio medio de subsistir, al país, que falta le hace.

El número de indigentes y grupos marginados crece cada vez más, pero se debe sensibilizar a la población de que la fundación de instituciones en pro a estas personas no beneficia en nada sin considerar el hecho de enseñarles a trabajar y a usar su imaginación, invención y creatividad para producir y colaborar en la economía del país.

No es necesario subsidiar a aquellas personas que están en la pobreza extrema, sino, enseñarles a trabajar para que subsistan en cualquier medio. *No se puede ayudar al pobre, destruyendo a los ricos*, según una reflexión de Abraham Lincoln; porque se caería en un círculo vicioso. Haciendo énfasis en una reflexión ya citada: *Si quieres darle de comer a un hombre un día, dale un pescado; si quieres darle de comer toda su vida enséñale a pescar*, cuyo autor es Kuan-Tseu; lo que permite pensar en la ayuda a aquellos que no tienen lo mínimo para sobrevivir, no es darles limosna, dinero o comida; lo más valioso para ellos es prepararlos para poder trabajar en alguno o varios oficios (sea un oficio de carpintería, herrería, por ejemplo) y un lugar dónde desarrollar dichos conocimientos (un empleo), o un crédito para obtener su herramienta e iniciar un negocio propio para satisfacer sus necesidades más básicas.

En nuestro México, la situación no cambia, la riqueza existe, pero la poseen unos cuantos, está mal distribuida. Esto lo vemos comparando el salario mínimo que gana un obrero con una jornada de ocho horas a más, desarrollando trabajo muy pesado; y el de un diputado que se dedica a dormir, pelear, robar y ganar mucho dinero en el senado tomando decisiones que afectan brutalmente la economía y el poder adquisitivo de los mexicanos y mexicanas.

Se sigue la lucha para sobreponerse a esta pobreza, obviamente esta batalla la protagonizan todos aquellos que están limitados de oportunidades para desenvolverse dentro de la economía del país. Existen organismos que también apoyan en esta lucha, colaboran en el de progreso de las microempresas y de aquellas personas que desean tener un negocio propio, pero los requisitos solicitados por estos para tener la ayuda menguan el ánimo de los emprendedores y dejan sus proyectos en eso, solo proyectos.

Motivo por el cual mucha gente debe buscar la manera de subsistir, y esta manera es la del comercio ambulante o informal. Nuestro país está invadido por personas que usan este recurso para cubrir sus necesidades mínimas de manutención, incluso el país está considerado como un gran mercado ambulante; pero la pregunta es ¿qué están haciendo las autoridades para evitarlo? Por lo visto, nada. Han prometido infinidad de apoyos a personas que quieran emprender una microempresa, entusiasman a la población con los ofrecimientos que hacen de apoyos crediticios y fomento empresarial; pero todo esto tiene un trasfondo no muy agradable para la población mexicana. Siempre existirán requisitos implícitos, condiciones que enflaquecen cada vez más los bolsillos de todos los necesitados; situaciones que realmente desaniman a cualquier emprendedor, y el entusiasmo que se tenía en un principio, se deja atrás, sin pensar que ese entusiasmo es el que motiva a superarse; y estando latente en las personas, pueden llegar a obtener logros inimaginables.

¿Cómo se puede fomentar la fundación de una empresa? Con las falsas promesas de beneficios a aquellos emprendedores, ya no es muy fácil engañar a los mexicanos.

La actual difusión que se efectuó, desde meses finales del año 2000 y principios del año 2001, creó mucho interés por parte de los mexicanos que pretendían iniciar un negocio o una microempresa. Pero qué sucedió; las instituciones que proporcionarían los créditos expresaban descontento porque a los mexicanos y mexicanas se les había dicho información a medias; los créditos no eran del monto ofrecido, los intereses eran mucho más altos de lo ofrecido; los

requisitos que se necesitaban para poder obtener el crédito no todos podían cubrirlos, por ejemplo las escrituras de alguna propiedad que les avalara dicho préstamo, además del tiempo breve para pagar todo. ¿Será posible volver a crear en "la ayuda" que puede ofrecer el gobierno a las microempresas?

Estamos muy necesitados de proyectos que sean realistas, pero que sean un verdadero apoyo a aquellos que desean colaborar en el desarrollo económico de nuestro país y su población, mediante las fuentes de trabajo que estas microempresas pueden ofrecer.

Este no es el único problema, se debe tener en cuenta la planeación de la empresa, la organización, la dirección y el control. Puntos importantes en la administración de esta. Para que se logre permanecer en la economía cambiante, se debe tener en cuenta los diversos factores que se deben cuidar y aquellos que pueden provocar el fracaso de la misma. Es necesario capacitar a los microempresarios, pero los cursos de capacitación en esta rama son costosos. Por lo que la única opción es el prepararse mediante el estudio, la lectura, la investigación y el deseo de hacerlo.

Se debe admitir que se ha adquirido una gran responsabilidad en la creación de una empresa, y debe considerarse que las ganancias no se verán en un principio, pero si se continúa y se es persistente, los beneficios vendrán. Si deseamos que estos beneficios perduren, hay que hacer ciertos sacrificios, no se debe olvidar que la reinversión permitirá el crecimiento, se tienen las experiencias de muchas empresas que han iniciado como micro y en la actualidad son grandes empresas de gran prestigio; por lo que hay que estar conscientes de que las utilidades tendrán que verse en un periodo lejano, pero valdrá la pena esperar.

El tiempo invertido en ella será considerable, habrá momentos en que surgirán dudas, si realmente se están haciendo bien las cosas; será el momento de tomar las decisiones cruciales: continuar o declinar. Pero se debe tener ánimo para persistir, entusiasmo para superar cualquier problema, perseverancia para llegar a la meta y disciplina para reducir errores.

Lo que no hay que olvidar es que uno solo no va a poder con todo el peso, deben existir personas a las cuales se les puedan confiar tareas, responsabilidades y delegar autoridad para tomar las decisiones. No hay que tratar de encargarse de todo, porque entonces no se llegará a hacer nada. El hecho de considerar a la empresa como un conjunto de personas, bienes, e ideas; permitirá un funcionamiento más efectivo.

BIBLIOGRAFÍA

ANZOLA ROJAS, Sérvulo, Administración de Pequeñas Empresas. Editorial McGraw-Hill. México.

BANGS, David H., Guía Para la Planeación de Su Negocio. Editorial Promexa-Patria. México 1989.

CÁRDENAS DURÁN, Donato, Manual para la implantación legal de pequeñas empresas. Editorial ITESM. México, 1993.

Desarrollo de Proyectos de Emprendimientos PYMES para el Crecimiento. Editorial Macchi. Argentina 1998.

EROLLES G. Antonio, La Pequeña Empresa Exportadora. Guía práctica para iniciar operaciones de Comercio Exterior. Editorial Panorama. 1ª Edición. México 1995.

GRAIBINSKY, Salo, La empresa familiar. Editorial Del Verbo Emprender, Editorial y Centro de Emprendedores, 2ª Edición. México, 1992.

HAROLD, L. Wright. La Guía de los Pequeños Negocios. Editorial McGraw-Hill. México 1993.

KISHEL, Gregory F., KISHEL, Patricia Ganter, Cómo iniciar un nuevo negocio. Creación, Marcha y Permanencia. Editorial Limusa, 1ª Edición. México, 1990.

L. WRIGHT, Harold, La Guía de los pequeños negocios. Editorial McGraw-Hill. México, 1993.

LLANO CIFUENTES, Carlos, La creación del empleo. Para desempleados y desempleados. Editorial Panorama, 1ª Edición. México, 1996.

NECK, Philip A. (OT), Desarrollo de pequeñas empresas: políticas y programas. Editorial Limusa. México, 1997.

OT Pequeña industria; un negocio familiar. Editorial IMMPE, 1ª Edición. México, 1991.

RODRÍGUEZ, Leonardo, Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa. Editorial Ibero América, 1ª Edición. México, 1990.

SERVITJE, Lorenzo. La Sociedad Contemporánea y el Empresario. Editorial Limusa, 1ª Edición, México 1981.

TORRENCE, Ronald W., ¿Yo Empresario?. Fondo Editorial LEGIS, 1ª Edición. Colombia, 1990.

ZAID, Gabriel. *Hacen falta empresarios creadores de empresarios*. Editorial Océano, 1ª Edición. México, 1995.

Fuente: "Conferencia de Stephan Schmidheiny "EL DESARROLLO SOSTENIBLE Y LOS EMPRESARIOS", VIII Asamblea Plenaria del Consejo Empresario de América Latina CEAL, Quito, 7 de septiembre de 1997.

Fuente: "El programa Compartamos..." de la revista *Entorno Laboral*, Lunes 7 de Agosto del 2000, Autora: Alma Isela Meléndez, condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

Fuente: "La Microempresa en la Economía Global", de la revista *Nexos T. V.*, del jueves 9 de abril de 1998 condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

Fuente: "La Microempresa en México ¿Reto Sexenal?" Domingo, de la revista *Negocios y Bancos*, del 30 Abril de 2000, por José Enrique López Valdés condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

Fuente: "Microempresas y Mujeres; Una aproximación al perfil de las microempresas de la ciudad de La Rioja y al nivel de participación de la mujer en el sector." Becaría: Lic. Ma. Isabel Manassero; Directora: Lic. Susana Noemi Ríos; Universidad Nacional de La Rioja, Departamento de Ciencias Sociales.

Fuente: "Motivación," *Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000*. © 1993-1999 Microsoft Corporation.

Fuente: Periódico *Excelsior*, del Jueves 12 de marzo de 1998.

Fuente: "Responsabilidad Social de la empresa", de la revista *Este País*, del miércoles 1 de octubre de 1997, Autor: Lorenzo Servitje; condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

Fuente: "Tratado de libre comercio, ¿Está lista la PyME?" de la revista *Personal Computing*, Sábado 01 de Julio del 2000, Autor: Alejandro Gassamans Reyes, condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

<http://www.axpl6.iie.org.mx>

<http://www.bancomext.com.mx>

<http://www.cddhcu.gob.mx>

<http://www.concamin.org.mx>

<http://www.copamex.org.mx>

<http://www.ddf.gob.mx>

<http://www.df.gob.mx>

<http://www.economista.com.mx> Copyright © 1994-2000 Periódico El Economista S.A. de C. V. Reportaje por Rolando Ramos.

<http://www.economista.com.mx> Copyright © 1994-2000 Periódico El Economista S.A. de C. V. Reportaje de Omar de Alba.

<http://www.entrellas.com>

<http://www.esmas.com.mx> Información tomada del Diario del Estado de México, condensado en la página informativa del ITESM, INFOLATINA

<http://www.expodisenomex.com.mx>

<http://www.fincomun.com.mx>

<http://www.fonaes.gob.mx>

<http://www.geocities.com>, noticia por Por ARIADNA BERMEJO V./ Reforma

<http://www.impi.gob.mx>

<http://www.imss.gob.mx>

<http://www.infonegocios.com/Santos>

<http://www.marcas.com.mx>

<http://www.mx.yahoo.com>

<http://www.nafin.gob.mx>

<http://www.profeco.gob.mx>

<http://www.rocha-detrasdelanoticia.com>. Reportaje realizado por Ricardo Rocha.

<http://www.sat.gob.mx>

<http://www.secofi.gob.mx>

<http://www.sedena.gob.mx>

<http://www.siem.gob.mx>

Bibliografía

<http://www.sre.gob.mx>

<http://www.ssa.gob.mx>

<http://www.sse.gob.mx>

<http://www.sse.gob.mx> (Primera Sección del Diario Oficial, jueves 9 de marzo 2000)

<http://www.stps.gob.mx>

<http://www.teabo.df.gob.mx>

<http://www.uas.mx/mx/institutos/colcami/colcami.htm>

<http://www2.fundes.org>

<http://www.inegi.gob.mx> Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**