



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**UN MODELO DE ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN  
DEL MOVIMIENTO MÉXICO EMPRENDE, UTILIZANDO  
COMO PRINCIPAL MEDIO DE COMUNICACIÓN LA  
INTERNET, APOYADA CON EL CALL CENTER Y  
LOS CENTROS MÉXICO EMPRENDE.**

**INFORME DE EXPERIENCIA PROFESIONAL  
PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN**

**PRESENTA:**

**IRMA CASTILLO CALLEJAS**

**ASESOR:**

**LIC. SERGIO ARTURO VEGA CERVANTES**



MÉXICO, DISTRITO FEDERAL 2009



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.

# **AGRADECIMIENTOS**

## ***A MIS PADRES;***

Con el más grande e infinito Agradecimiento y Amor por su ejemplo de profesionalismo, dedicación, valores, confianza, y sobre todo, por no perder la esperanza en mí.

No existen palabras con las cuales pueda darles las GRACIAS por su inmenso apoyo, comprensión y AMOR.

También, por supuesto a mis Tíos Mely y Rafael, que han sido un ejemplo de vida.

## ***A LUIS;***

Un millón de GRACIAS por ser el hombre, amigo, y compañero sincero y honesto que siempre soñé.

Por ser mi fortaleza y una de las tres razones de mi vida.

Por tu gran generosidad humana, tú siempre decisivo e interminable apoyo y entusiasmo, sobre todo por que sin Ti no sería posible este trabajo y este momento.

Gracias por tu Amor.

Te Amo!!

## ***A LEONARDO, ARTURO, NATALIA, RENATA y SARAH;***

Por que no hay forma de entender lo maravilloso que es la vida sin ustedes.

Gracias por que son y serán siempre la LUZ QUE ILUMINA MI VIDA. Los Amo!!

## ***A MIS HERMANOS;***

César, Rafael, Cynthia Ivonne, Lluvia, Grissell, por toda una vida compartida de juegos, pleitos, compañerismo y Amor.

## ***A SERGIO Y MARTÍN;***

Por su apoyo, amistad, compañerismo y, por compartir sus conocimientos y experiencias.

Gracias por contagiarme de su pasión por la comunicación.

## ***A CARLOS, BENJAMÍN, LOURDES Y EFRAÍN;***

Por su gran apoyo, comprensión y colaboración.

# ÍNDICE

<b>Índice</b>	<b>2</b>
<b>Introducción</b>	<b>4</b>

## **CAPITULO 1 EMPRESA, EMPRESARIO Y PYMES**

<b>1.-Definición de Empresa y Empresario</b>	<b>5</b>
<b>1.1.-Características Generales y Particulares de las Empresas en México</b>	<b>7</b>
<b>1.2.-Clasificaciones del Tamaño de las Empresas</b>	<b>9</b>
<b>1.3.-Características Generales de las PYMES</b>	<b>10</b>
<b>1.4.- Ventajas y Desventajas de las PYMES</b>	<b>11</b>
<b>1.5.-La Experiencia de las PYMES en el Mundo</b>	<b>14</b>

## **CAPITULO 2 MOVIMIENTO MÉXICO EMPRENDE**

<b>2.- ¿Qué es el Movimiento México Emprende?</b>	<b>16</b>
<b>2.1.-Objetivo General</b>	<b>16</b>
<b>2.2.-Objetivos Específicos</b>	<b>16</b>
<b>2.3.-Componentes del Programa México Emprende:</b>	<b>17</b>
<b>2.4.-Líneas de Acción</b>	<b>20</b>

## **CAPITULO 3 CENTROS MÉXICO EMPRENDE**

<b>3.- ¿Qué son los Centros México Emprende?</b>	<b>24</b>
<b>3.1.-Justificación</b>	<b>24</b>
<b>3.2.-Misión</b>	<b>25</b>
<b>3.3.-Diagnóstico</b>	<b>25</b>
<b>3.4.-Modelo</b>	<b>26</b>
<b>3.5.-Función</b>	<b>27</b>
<b>3.6.-Infraestructura</b>	<b>28</b>
<b>3.7.-Ubicación</b>	<b>29</b>
<b>3.8.-Estructura Centros México Emprende</b>	<b>30</b>

**CAPITULO 4**  
**ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN DEL MOVIMIENTO MÉXICO**  
**EMPRENDE**

<b>4.-Escenario, Esencia y Lanzamiento</b>	<b>32</b>
<b>4.1.-Pagina de Internet</b>	<b>33</b>
<b>4.2.-Call Center</b>	<b>80</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>83</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>89</b>
<b>PÁGINAS INTERNET</b>	<b>90</b>

# Introducción

El presente reporte es un breve relato de experiencia laboral reunida en cinco años ocupando la posición de Jefe de Departamento en la Secretaría de Economía como parte del "Programa México Emprende", específicamente elaborando un Modelo de Estrategia de Comunicación de dicho programa con el objetivo de posicionar el mensaje "**Convertir a México en Tierra de Emprendedores**", y llegue a todo aquel que desee o sea un emprendedor.

Con el fin de establecer un marco conceptual para este reporte, en el primer capítulo se habla de la definición de Empresa y Empresario, vemos las características generales y particulares de las empresas en México, clasificación y ventajas y desventajas de las MIPYMES.

En el segundo capítulo se explica que es el Movimiento México Emprende, cómo y por que surge, sus objetivos, como se conforma y se detallan las líneas de acción que lo rigen.

Un actor importante de este Movimiento son los Centros México Emprende a los cuales dedico el tercer capítulo donde se puede encontrar que son estos centros, su razón de ser, como funcionan donde y como se establecen, así como su estructura funcional.

Finalmente, en el cuarto y último capítulo describo el Modelo de Estrategia de Comunicación que se diseño para el lanzamiento del Movimiento México Emprende, utilizando como principal Medio de Comunicación la Internet y el Call Center, se describen los programas con los que se enriqueció la página [www.mexicoemprende.org.mx](http://www.mexicoemprende.org.mx), que actualmente funciona para el apoyo de las MIPYMES y Emprendedores, también se puede encontrar los datos que los operadores del Call center requieren para vincular a los interesados a los programas según sus necesidades.

El presente reporte laboral no pretende más que mostrar como fue el lanzamiento del "Programa México Emprende" y la problemática del modelo de estrategia de comunicación que se utilizo, dadas las condiciones político económico que vive el país actualmente.

# CAPITULO 1

## EMPRESA, EMPRESARIO Y PYMES

### 1.- Definición de Empresa y Empresario

En un sentido general, "la **empresa** es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado". [1].

"Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la **definición de empresa** para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen." [2]

#### Definición de Empresa, Según Diversos Autores:

- **Ricardo Romero**, autor del libro "Marketing", define la **empresa** como "el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela". [3]
- **Julio García y Cristóbal Casanueva**, autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la **empresa** como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados". [4].
- Para **Simón Andrade**, autor del libro "Diccionario de Economía", la **empresa** es "aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios". [5].

[1]: Del libro: Marketing, de Ricardo Romero, Editora Palmir E.I.R.L., Pág. 9.

[2]: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

[3]: Del libro: Marketing, de Ricardo Romero, Editora Palmir E.I.R.L., Pág. 9.

[4]: Del libro: Prácticas de la Gestión Empresarial, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill, Pág. 3.

[5]: Del libro: Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, Pág. 257.

- El **Diccionario de Marketing**, de Cultural S.A., define a la **empresa** como una "unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser es satisfacer una necesidad existente en la sociedad" [6].
- El **Diccionario de la Real Academia Española**, en una de sus definiciones menciona que la **empresa** es una "unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos". [7].

En síntesis y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, planteo la siguiente **definición de empresa**:

La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.

## Definición de Empresario

“En términos generales, un **empresario** (en inglés: businessman, entrepreneur) es aquel que es capaz de arriesgar algo (esfuerzo, tiempo y recursos) para poner en marcha y desarrollar una unidad de producción y/o prestación de servicios para la satisfacción de determinadas necesidades y/o deseos existentes en la sociedad a cambio de una utilidad o beneficio.

Sin embargo, existen otros puntos de vista de entendidos en temas de empresa, economía y marketing acerca de lo que es un **empresario** y que es preciso conocer para responder de una forma más específica a la pregunta: **¿Cuál es la definición de empresario?**” [8]

### Definición de Empresario Desde Distintos Puntos de Vista:

- Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro «Hacer Empresa: Un Reto», definen al empresario como "una persona, entidad o grupo de personas que independientemente o asociadas, por voluntad propia y motivaciones individuales (dichas motivaciones pueden ir desde la satisfacción de hacer las cosas por sí mismas, hasta alcanzar cierto tipo de poder o distinción social), decide asumir un riesgo en la realización de una actividad económica determinada y en la cual aspiran a tener éxito" .[9].

[6]: Del libro: Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., Pág. 110.

[7]: Del sitio web: [www.rae.es](http://www.rae.es), del Diccionario de la Lengua Española, de la Real Academia Española, URL de la Página Web = <http://www.rae.es/>. TOMADO DE LA PAGINA <http://www.promonegocios.net/http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

[8] <http://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html>

[9]: Del libro: Hacer Empresa: Un Reto, de Pallares Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel, Cuarta Edición, Fondo Editorial Nueva Empresa, 2005, Pág. 42.



- Según Simón Andrade, autor del libro «Diccionario de Economía», el **empresario** es "aquella persona natural o jurídica que generalmente es titular de una unidad de producción o servicio, y como tal, éste asume el riesgo principal de la misma, siendo la circunstancia que lo diferencia del ejecutivo". [10].
- Para Ferrell, Hirt, Adriaenséns, Flores y Ramos, autores del libro «Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante», "un **empresario** es una persona que arriesga su dinero, tiempo y esfuerzo para desarrollar un producto o forma de hacer algo innovador". [11].
- El Diccionario de Marketing de Cultural S. A., brinda la siguiente **definición de empresario**; "Persona que posee unas posibilidades determinadas para el desarrollo de la actividad comercial, como por ejemplo, visión, liderazgo, asunción del riesgo, etc. Es capaz de aunar las diversas partes necesarias para hacer funcionar una empresa y obtener un beneficio". [12].
- Para Ricardo Romero, autor del libro «Marketing», "quienes algo producen, intercambian o ayudan, son empresarios". [13].

De igual manera que al definir empresa, ahora con base en a las anteriores definiciones, planteo la siguiente **definición de empresario**:

"Persona natural o jurídica, titular de una unidad de producción y/o servicio, que independientemente o asociado y con voluntad propia, motivaciones individuales y capacidad de crear, desarrollar y hacer funcionar una empresa asume un riesgo en la realización de una actividad económica, comercial y/o de desarrollo de un producto o forma de hacer algo innovador para satisfacer una necesidad o deseo existente en la sociedad, a cambio de una utilidad o beneficio." [14].

## 1.1.-Características Generales y Particulares de las Empresas en México

La definición de una empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa.

[10]: Del libro: Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, 2005, Pág. 258.

[11]: Del libro: Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición, de Ferrel O.C., Hirt Geoffrey , Ramos Leticia, Adriaenséns Marianela y Flores Miguel Ángel, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 24.

[12]: Del libro: Diccionario de Marketing, Edición 1999, de Cultural S. A., Pág. 110.

[13]: Del Libro: Marketing, Primera Edición, de Romero Ricardo, 1997, Pág. 9.

[14]. <http://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html>

Por consiguiente se definirá a la empresa como:

“Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”. [15]

Una vez ya definida a la empresa, podemos ampliarnos más en sus características, observando, la relación que posee con su definición. Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características: Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.

“Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas. Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.

Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar. Son una organización social muy importante que forma parte del ambiente económico y social de un país.

Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.

Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación. El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.

Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización.

La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa. Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social”. [16]

---

[15]ANDERSEN, Arthur (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España.

[16] [19] MÉNDEZ, Morales José Silvestre (1996). Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México.

## 1.2.-Clasificaciones del Tamaño de las Empresas

Para este punto, se comparará las diferencias que hay en la definición del tamaño de la empresa, según su número de trabajadores que laboren en ella, tomando en cuenta las siguientes instituciones: el Instituto Nacional De Estadística Y Estudios Económicos en Francia (INSEE); la Small Business Administrations de Estados Unidos (SBA); la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), la revista mexicana de Ejecutivos De Finanzas (EDF), y finalmente la Secretaría De Economía de México (SE).

Cuadro No. 1: Diversas clasificaciones del tamaño de las empresas.

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
SBA	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
EDF	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaría de Economía	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

Fuente: Elaboración propia con base de Rodríguez (1996).

Estas instituciones están dedicadas al fomento y desarrollo de las empresas en cada uno de sus países (ver cuadro No.1).

Del cuadro anterior podemos observar, "que el número de trabajadores en países desarrollados como Francia y EE.UU., es mucho mayor en comparación del número de trabajadores para poder clasificar el tamaño de las empresas, ya sea, pequeña o mediana, por lo tanto no sería correcto tomar en cuenta estos criterios, ya que no se aplican a la realidad económica de nuestro país; en cambio las clasificaciones de la CEPAL, EDF y la SE, son más apegadas a la realidad de nuestro país, para poder determinar el tamaño de una empresa por su número de trabajadores." [17]

[17]RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín (1996). Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.

Pero, la SE presenta también, un criterio más particular, donde estratifica a las empresas según sea su actividad productiva (ver cuadro No.2).

Cuadro No. 2: Criterio estratificado del tamaño de las empresas

<b>Actividad Productiva</b>	<b>Industriales</b>	<b>Comerciales</b>	<b>Servicios</b>
<b>Tamaño de la empresa</b>			
<b>Pequeña</b>	<b>De 25 o menos, hasta 100 empleados</b>	<b>De 25 o menos empleados</b>	<b>De 21 a 50 empleados</b>
<b>Mediana</b>	<b>De 101 a 500 empleados</b>	<b>De 21 a 100 empleados</b>	<b>De 51 a 100 empleados</b>

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996).

“Este criterio será con el que se desarrollará la presente investigación, ya que es la más concreta y específica según sea el giro de la empresa a encuestar, donde se observa que, las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores según sea su tamaño, seguida por las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales, ya que absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo sus procesos productivos.”[18]

### **1.3.-Características Generales de las Pymes**

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las Pymes:

“A) El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.

[18]RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín (1996). *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.

- B) Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- C) Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- D) Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- E) Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- F) Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- G) Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- H) Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.” [19]

## **1.4.- Ventajas y Desventajas de las Pymes**

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

Para esto analicemos el cuadro número 3 que nos muestra de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las Pymes:

---

[19]MÉNDEZ, Morales José Silvestre (1996). Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México.

Cuadro No. 3: Ventajas y Desventajas que presentan las pequeñas empresas:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).</p> <p>Asimilación y adaptación de tecnología.</p> <p>Producción local y de consumo básico.</p> <p>Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).</p> <p>Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).</p> <p>Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).</p> <p>La planeación y organización no requiere de mucho capital.</p> <p>Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.</p> <p>Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).</p>	<p>Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.</p> <p>Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.</p> <p>Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.</p> <p>La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.</p> <p>Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.</p> <p>Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.</p> <p>Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.</p> <p>Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.</p>

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996). [20]

[20]]RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín (1996). Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.

Cuadro No. 4: Ventajas y Desventajas que presentan las medianas empresas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.</p> <p>Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.</p> <p>Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.</p> <p>Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.</p> <p>Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.</p> <p>Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.</p> <p>Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.</p>	<p>Mantienen altos costos de operación.</p> <p>No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.</p> <p>Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.</p> <p>No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.</p> <p>La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.</p> <p>No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.</p> <p>Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas. Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.</p>

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996). [21]

De lo anterior podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia.

[21]RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín (1996). Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.

Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc.

Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las Pymes que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresas.

## **1.5.-La Experiencia de las Pymes en el Mundo**

En este punto se hace hincapié a las experiencias vividas en otros países extranjeros, como los Estados Unidos de Norteamérica, y el continente europeo, para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juegan las Pymes en la economía de un país, región o continente.

Aunque sean formas diferentes de fomento a las Pymes, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que esté interesado en fomentar el desarrollo de las Pymes. Y este resultado sería el que las Pymes representen para un país Un motor de desarrollo económico.

### **La experiencia en Europa**

“Se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial.



Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos” (Hull, 1998), y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes”. [22]

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

### **La experiencia en los Estados Unidos**

Los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas.

Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Razones:

“Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleos.

También hay una creciente aceptación de que las industrias chimeneas ya no constituyen una efectiva estrategia de desarrollo. Las empresas locales incubadas, son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo. Reducen el alto nivel de fracaso y revitalizan las economías locales. Este es otro caso, en que las Pymes juegan un papel muy importante en la economía de un país, y la finalidad es la misma, que en el caso de Europa, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de la Pymes, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios, el fin, es el mismo.” [23]

---

[22]HULL, Galen Spencer (1998). Guía para la Pequeña Empresa. Ediciones Genika, México

[23]<http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>

# CAPITULO 2

## MOVIMIENTO MÉXICO EMPRENDE

### 2.- ¿Qué es el “Movimiento México Emprende”?

Es un movimiento ciudadano promovido por el Gobierno Federal con el que se pretende contagiar el espíritu emprendedor, principalmente a las nuevas generaciones y que actúe como catalizador de una nueva actitud del mexicano: responsable, competitivo y generador de su futuro.

### 2.1.-Objetivo General

Promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.

### 2.2.-Objetivos Específicos

- \*Generación y conservación de empleos formales
- \*Generación de emprendedores. Creación y fortalecimiento de las MIPYMES
- \*Desarrollo económico regional y sectorial
- \*Innovación y el desarrollo tecnológico de las MIPYMES
- \*Integración de cadenas productivas estratégicas
- \*Atracción de la inversión
- \*Proyectos en territorio nacional de familiares, descendientes y ascendientes de migrantes emprendedores en proceso de establecer una MIPYME.

#### Sujetos de Apoyo:

- \*Emprendedores
- \*Micro empresas
- \*Pequeñas y Medianas Empresas
- \*Talleres Familiares
  - **Inscritos en el Registro de los Talleres Familiares de la Secretaría de Economía**
- \*Grandes Empresas
  - **Contribuyan a la creación, desarrollo o consolidación de las MIPYMES,**
  - **Promuevan inversión que genere empleos formales**
  
  - **Generen impacto económico, sectorial o Regional**

## **2.3 -Componentes del Programa México Emprende**

### **1) Vinculación a programas públicos y privados**

“Dentro de los objetivos principales de México Emprende está la promoción y vinculación a los programas de desarrollo de la Iniciativa Pública y Privada.

Existen dos formas de llevar a cabo dicha vinculación: La primera, es la que se realiza vía visita a algún Centro México Emprende que próximamente estarán disponibles y la segunda, directamente desde la página de Internet, ubicando y contactando el programa o servicio que se ajusta a sus necesidades.

Tal como se muestra, el primer contacto del empresario o emprendedor puede ser por medio del sitio web de México Emprende, si dentro del portal, el Empresario-Emprendedor encuentra la información que necesita para saber a qué segmento productivo pertenece (tractora, gacela, emprendedor etc.) e identifica el servicio que necesita (financiamiento, gestión, innovación etc.) y encuentra alguno de los programas del segmento al que pertenece, entonces él puede iniciar su gestión con el programa que ofrece dicho servicio, contactando directamente a la gente del mismo, vía e-mail o telefónicamente.

En caso contrario, si aún visitando el portal web, siente que no cuenta con la información necesaria para saber a qué segmento pertenece y por lo tanto, saber qué programas o a cuáles servicios aplicar o simplemente cree que necesita que lo asesoren, podrá mediante el portal web, ubicar cuál será el Centro México Emprende más cercano a su domicilio, que estará disponible próximamente, e ir o hablar para agendar una cita con algún representante, el cual lo guiará durante el proceso de vinculación a un programa que se ajuste a sus necesidades.

Dicha vinculación personalizada se hará mediante una serie de cuestionarios que se aplicarán al empresario-emprendedor, mismos que ayudarán en una primera instancia a identificar sus necesidades, después viene una atención más personalizada en donde se involucra ya, la experiencia y pericia del asesor.

### **2) Servicios Financieros**

Una de las principales problemáticas que presentan la mayoría de los proyectos que requieren un servicio de tipo financiero, son los largos y tediosos trámites para el otorgamiento de créditos; y debido a ello, en ocasiones quedan inconclusos y por consecuencia nunca se otorga el crédito. Otra problemática que se presenta es la poca información o la falta de conocimiento de los

trámites y requisitos necesarios para que se otorgue el crédito, o la falta de visión para evaluar el tipo de crédito que se necesita, que no necesariamente es el que se desea inicialmente; o lo que es peor, solicitar un crédito cuando en realidad nuestra necesidad es de otra índole y no de tipo financiero, sino más bien de capacitación financiera para la adecuada administración de los recursos. Dentro de México Emprende, uno de los servicios a otorgar más ambicioso es la gestión de créditos.

Gran parte de la respuesta positiva de una institución bancaria en relación al otorgamiento de un crédito, depende de que el solicitante del crédito presente con claridad su objetivo, el potencial de su giro, la eficacia de su infraestructura, así como de los resultados positivos y del éxito que ha tenido su negocio. En pocas palabras, que un negocio sea viable. A través de la presentación de información: legal, financiera y complementaria, así como contestar formatos de financiamiento que son requisitos de cada Institución.

Dicha gestión lleva tiempo del asesor financiero, así como del Empresario-Emprendedor solicitante del crédito; y en algunas de las ocasiones no se obtiene el objetivo deseado.

México Emprende consciente de la necesidad tiene un ambicioso proyecto en donde mediante un consultor financiero se guía durante el proceso del otorgamiento de crédito. Desde la detección de la necesidad del tipo de crédito orientando durante la búsqueda del producto financiero hasta la preparación de la información y documentación necesaria para el crédito seleccionado, esto con el fin de ahorrar tiempo y vueltas al Empresario-Emprendedor y al final tenga el producto que sea de beneficio y se ajuste a sus necesidades.

México Emprende, será gestor ante la banca e instituciones financieras para el otorgamiento del crédito, mas no será el otorgador del crédito, la autorización del crédito seguirá dependiendo de la institución crediticia, México Emprende será un filtro de confianza ante dichas instituciones, ya que la información enviada será previamente cotejada y confirmada (cómo por ejemplo con el Buró de crédito) para brindar a la institución el servicio de análisis del crédito para su autorización o rechazo inmediato.

### **3) Capacitación Empresarial**

Hoy como nunca, la capacidad competitiva de las empresas depende en gran medida del conocimiento y la competitividad de su capital humano. Uno de los servicios que ofrece México Emprende, es el de capacitación a empresas e instituciones del sector público y privado, entre los que se encuentran cursos, talleres y diplomados; diseñados en términos de su contenido y metodología para cubrir la necesidades de los Empresarios-Emprendedores.

La capacitación ha demostrado ser un medio muy eficaz para hacer productivas a las personas, su eficacia se ha demostrado en más del 80% de todos los programas de capacitación. No obstante, no se debe dar por hecho que exista

una relación causal entre el conocimiento impartido o las destrezas enseñadas y el aumento significativo de la productividad. Se deben impartir programas diseñados para transmitir información y contenidos relacionados específicamente al puesto de trabajo o para imitar patrones de procedimientos. Los futuristas afirman que el personal requerirá capacitación muchas veces durante toda su vida laboral. La mayoría de las personas disfrutan la capacitación y la consideran útil para su carrera.

El desarrollo de los recursos humanos es central ante el reto tan importante que las empresas enfrentan en este mundo globalizado y competitivo. La capacitación y desarrollo del recurso humano es una estrategia empresarial importante, que deben acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones llevan adelante; dentro de un breve diagnóstico al Empresario-Emprendedor, se puede determinar su necesidad real. Supongamos el siguiente ejemplo: Un empresario acude a México Emprende con la idea de que necesita un nuevo equipo para realizar más rápido alguna actividad, después de la evaluación, se determina que lo que no necesariamente requiere es un nuevo equipo, sino una capacitación de cómo reducir de forma eficiente su tiempo de producción.

La capacitación empresarial es fundamental en toda organización, mediante ella, los colaboradores aprenden cosas nuevas, crecen individualmente, establecen relaciones con otros individuos, coordinan el trabajo a realizar, se ponen de acuerdo para introducir mejoras, etc.; en otras palabras, les conviene tanto al colaborador como a la empresa, por cuánto los colaboradores satisfacen sus propias necesidades y por otra parte, ayudan a las organizaciones a alcanzar sus metas; Como podrá apreciarse, la capacitación y desarrollo comienza con una inversión donde las empresas deberán poner atención e invertir más, para lograr con eficiencia y rentabilidad mejores logros.

#### **4) Consultoría y Asesoría Empresarial**

El personal que brindará los servicios en México Emprende, son personas especialistas en su área, por ejemplo, para brindar un servicio dentro del centro financiero, tiene que ser una persona con amplio dominio de los procesos para la gestión y otorgamiento de crédito, debe de ser un consultor financiero. Para el caso de la evaluación del programa o servicio al cuál aplica el empresario emprendedor, debe de ser una persona con conocimiento de los programas y servicios que se ofrecen en México Emprende. Los consultores de México Emprende, otorgan servicios profesionales con experiencia o conocimiento específico en un área. Un asesor, es la persona que dará consejos y guiará durante un proceso específico cuando lo requiera; o es la que hará algún tipo de trámite cuando así lo amerite la situación.” [24]

---

[24]Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México  
<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/5147/M%C3%A9xico-Emprende>

## 2.4-Líneas de Acción

### I. Formación de Emprendedores y Creación de Empresas

**1. Subcategoría:** Formación de Emprendedores, mediante la adopción y/o transferencia de metodologías de Emprendedores a través de Organismos Intermedios; así como para la entrega, producción y reproducción de materiales para éstos.

**2. Subcategoría:** Apoyos destinados a la creación y fortalecimiento de Incubadoras de empresas.

**3. Subcategoría:** Apoyos destinados al desarrollo de nuevas franquicias, para la creación de empresas.

**4. Subcategoría:** Apoyos destinados a la consolidación de una red de servicios que ofrezca a la población objetivo acceder a los programas implementados.

**5. Subcategoría:** Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES.

**6. Subcategoría:** Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores.

**7. Subcategoría:** Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de la población objetivo.

### II. Innovación Tecnológica

a) Desarrollo e instrumentación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que generen valor agregado en productos, procesos, materiales y/o servicios de las MIPYMES, en las vertientes:

b) Transferencia de tecnología, mediante la adopción de tecnología que proporcione valor agregado a los productos, materiales, procesos y/o servicios de las MIPYMES;

c) Desarrollo e instrumentación de un prototipo, proyecto, plan de negocios y/o su implementación, a partir de una iniciativa basada en tecnología;

d) Protección de invenciones e innovaciones y Signos distintivos.

e) Desarrollo de actividades innovadoras que incrementen o mejoren la gestión y capacidades de las MIPYMES;

f) Apoyo para la infraestructura y equipamiento de parques científicos y/o tecnológicos, y

g) Consultoría para el diagnóstico, diseño e implementación de procesos que fomenten la innovación o la migración en los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a oportunidades de mercado.

### III. Gestión Empresarial

**1. Subcategoría:** Fortalecimiento y desarrollo de Organismos Intermedios y gobiernos locales

## **Desarrollo de sistemas de información para cadenas productivas y sectores Productivos.**

Diseño y documentación de programas y estrategias de fomento a las MIPYMES  
Desarrollo e implementación de sistemas de apertura rápida de empresas

**2. Subcategoría:** Desarrollo de conocimientos

Capacitación; y b) Consultoría para la integración de cadenas productivas

Consultoría para programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales

Consultoría para programas de verificación y calidad de parques industriales

**3. Subcategoría:** Elaboración de metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría

**4. Subcategoría:** Formación de instructores y consultores en gestión empresarial

**5. Subcategoría:** Estudios y proyectos.

Estudios de mercado, factibilidad técnica y económica, y planes de negocios.

Programas de impacto sectorial y regional.

Estudios orientados a detonar la inversión en infraestructura pública o privada.

**6. Subcategoría:** Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES

## **IV. Fortalecimiento Empresarial**

**1. Subcategoría:** creación y fortalecimiento de centros de articulación productiva (CAP's)

**2. Subcategoría:** creación y fortalecimiento de aceleradoras de negocios en los conceptos siguientes: a) Transferencia del modelo; b) Equipamiento; c) Infraestructura, y d) Consultoría para empresas en aceleración.

**3. Subcategoría:** Apoyos destinados a la instalación o fortalecimiento de los centros de atención a las MIPYMES, promovidos y operados por Organismos Intermedios

**4. Subcategoría:** Aprovechamiento y conformación de bancos de información

**5. Subcategoría:** Comercialización y distribución de productos elaborados por MIPYMES.- a) Instalación y equipamiento de puntos de venta y b) envío de productos y muestras

**6. Subcategoría:** Apoyos canalizados a través de los centros de atención a las MIPYMES.

**7. Subcategoría:** Apoyos destinados a la formación y acreditamiento de grupos de consultores especialistas en acceso a mercados.

**8. Subcategoría:** Estudios para facilitar el acceso a mercados de las MIPYMES, siempre que formen parte de un proyecto de grupos de empresas del mismo sector o cadena productiva.

**9. Subcategoría:** Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos para el acceso a mercados.

## **V. Proyectos Productivos**

**1. Subcategoría:** Proyectos productivos industriales, comerciales o de servicios, de empresas integradoras y sus asociadas, o grupos de empresas del

mismo sector o cadena productiva, que presenten alianzas estratégicas en la cadena de valor o sustitutivos de importaciones, en los conceptos siguientes:

- a) Adquisición e instalación de maquinaria y equipo.
- b) Instalación y equipamiento de unidades auxiliares a la producción, tales como: laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y otras instalaciones que agreguen valor a la producción.

**2. Subcategoría:** Apoyos destinados a la infraestructura productiva, a través de los conceptos siguientes:

- a) Proyectos industriales;
- b) Proyectos de infraestructura comercial y de servicios;
- c) Actividades relacionadas al ecoturismo, turismo rural y de aventura, y
- d) Actividades de MIPYMES relacionadas con servicios de mejoramiento ambiental (tratamiento de aguas, reciclamiento de desperdicios, basura o residuos, entre otras).

## **VI. Acceso al Financiamiento**

**1. Subcategoría:** Creación de una red nacional de Extensionistas.

**2. Subcategoría:** Constitución o fortalecimiento de Fondos de Garantía.

**3. Subcategoría:** Constitución y fortalecimiento de Intermediarios Financieros No Bancarios.

**4. Subcategoría:** Empresas en proceso de formación y a proyectos productivos de MIPYMES, a través de fondos de financiamiento.

**5. Subcategoría:** Transferencia de modelos de clubes de inversionistas y/o emprendedores.

**6. Subcategoría:** Creación y fortalecimiento de fondos de capital (clubes de inversionistas y/o emprendedores).

**7. Subcategoría:** Acceso de las PYMES al mercado de valores.

**8. Subcategoría:** Constitución de reservas de recursos.

**9. Subcategoría:** Desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas.

**10. Subcategoría:** Metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción.

**11. Subcategoría:** Instructores y consultores en capital semilla y capital de riesgo.

**12. Subcategoría:** Estudios y proyectos orientados a detonar la inversión pública y/o privada, para la creación y/o desarrollo de las MIPYMES.

**13. Subcategoría:** Instrumentación de esquemas de financiamiento.

## **VII. Realización de Eventos PYME / Promoción**

**1. Subcategoría:** Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de Eventos PYME, así como otras actividades que impulsen el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES en los conceptos siguientes:

- a) Realización de la Semana Nacional PYME
- b) Realización de las Semanas Regionales PYME;
- c) Realización de Foros PYME;



- d) Difusión por parte de los organismos intermedios de casos de éxito, derivados de la aplicación de los recursos del Fondo PYME y,
- e) Posicionamiento de marcas de MIPYMES, tanto individuales, como colectivas.” [25]

---

[25]Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México  
[http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/agroindustriaazucarera/content/eventos/forocadenadevalor/foro\\_veracruz/industria7.pdf](http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/agroindustriaazucarera/content/eventos/forocadenadevalor/foro_veracruz/industria7.pdf)

## **CAPITULO 3**

# **CENTROS MÉXICO EMPRENDE**

### **3.- ¿Qué son los Centros México Emprende?**

Son centros para el otorgamiento de servicios y apoyos públicos o privados para MIPYMES, de manera integral, accesible, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un solo lugar.

Serán el referente local e internacional en el soporte a emprendedores y MIPYMES en materia de servicios y apoyos empresariales.

Dar cumplimiento al Objetivo 6 del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012: **Consolidar los esquemas de apoyo a las MIPYMES en una sola instancia.**

### **3.1.- Justificación**

El Plan Nacional de Capacitación, Consultoría, Financiamiento y Atención Empresarial tiene contemplado como producto un Programa de Instalación de Centros México Emprende los principales Organismos Empresariales del País como son: Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CMIC), Confederación Patronal de la República Mexicana (CPARMEX), Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO), Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), Cámara Nacional de Comercio-DF (CANACO).

Los apoyos económicos a micro, pequeñas y medianas empresas en México por parte del Gobierno Federal se han caracterizado por un notable desconocimiento de los programas que la Secretaría de Economía tiene para apoyarlas, además de que entre estos programas existe una alta duplicidad con los mismos fines en las diversas Secretarías de Estado.

Esta duplicidad de programas se cree se ha intensificado y provocado por diversas causas, entre las que destacan:

- Una falta de coordinación institucional para instrumentar una adecuada política empresarial.
- La complejidad del proceso de selección y aprobación de proyectos.
- El burocratismo para la Ministración de proyectos.
- Múltiples estructuras administrativas con el mismo objetivo.

Por tal motivo el Gobierno Federal se ha dado a la tarea a través de la Secretaría de Economía y los Organismos Empresariales de apoyar a las MIPYMES con un proyecto para la instalación de 20 Centros México Emprende en las principales ciudades del país y en su etapa inicial lanzando una página en Internet.

## **3.2.-Misión**

La misión de estos centros será facilitar a los emprendedores, empresarios, microempresarios, pequeñas y medianas empresas, empresas gacelas y empresas tractoras, el acceso a los apoyos de la Secretaría de Economía al brindar un servicio integral, oportuno y de calidad de acuerdo a las necesidades específicas, todo bajo el concepto de "todo en un solo lugar".

## **3.3.-Diagnóstico**

La situación actual que presentan las MIPYMES en México se ha caracterizado por presentar obstáculos como la duplicidad y dispersión de los programas de apoyo, la poca capacidad de gestión y administración, una limitada y lenta innovación, una competencia inequitativa por parte del sector informal, altos costos de producción y bajo acceso o poco conocimiento del financiamiento disponible.

Estos obstáculos han generado un ambiente de inconformidad en el sector empresarial, el cual demanda una mayor transparencia y eficiencia del gobierno, mayor apoyo en el financiamiento para las PYMES, aportaciones de los Estados y Municipios y sobretodo procesos y procedimientos ágiles de atención de diversos asuntos en un solo lugar.

Derivado de estas demandas es importante que los programas de apoyo a las MIPYMES se basen en un modelo integrador basado en la demanda y donde su promoción y gestión se dé en un solo lugar, mediante una organización plana, eficiente y de calidad que de un seguimiento y evalúe el impacto social, regional y económico de los logros de los diversos programas otorgados.

Por esta razón es que los principales Organismos Empresariales del País (CANACINTRA, CONCANACO, CMIC, CANACO, CONCAMIN y COPARMEX) se

comprometen con el apoyo de la Secretaría de Economía, a establecer los primeros 25 Centros México Emprende para de las MIPYMES.

La implantación de los centros en las Cámaras y Confederaciones Nacionales, tendrá un gran impacto en la población demandante de financiamiento.

Se logrará atender a un gran número de empresas que estén interesadas en los apoyos que ofrecen en el sector público, así como aquellos servicios que en conjunto con las Cámaras y Confederaciones se puedan brindar. En una primera etapa se piensa impactar al menos a 26,000 empresas que contemplan emprendedores, microempresarios, PYMES, empresas gacelas y empresas tractoras.

Se espera que a través de la promoción de los Centros México Emprende se logre incrementar el conocimiento sobre la existencia de programas federales para el apoyo de los emprendedores, microempresarios, empresarios de la pequeña y mediana empresa, empresas gacelas y tractoras.

### 3.4.-Modelo



El modelo de la CONCANACO está orientado a contar con un aprovechamiento de la infraestructura, experiencia en atención a empresarios y a explotar la gran cobertura nacional con la que cuenta a través de sus 251 Cámaras confederadas. Con esto se cree se podrán eliminar las duplicidades y trámites confusos que existen para acceder a programas de financiamiento del Gobierno Federal, logrando así una disminución en el gasto. [26]

[26] <http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/cde/modelo.html>

## 3.5.-Función

Los servicios que ofrecerá el Centro México Emprende son servicios de asesoría, consultoría, facilitación y canalización para que los emprendedores, empresarios, microempresarios, pequeñas y medianas empresas, empresas gacelas y empresas tractoras, tengan acceso a los apoyos de la Secretaría de Economía y del Gobierno Federal, brindando siempre un servicio integral, oportuno y de calidad de acuerdo a las necesidades específicas del interesado.

### “Asesoría Fiscal

- Planeación fiscal
- Propuestas por Sector Comercial ante las Autoridades Competentes

### Comercio con Otras Regiones o Estados

- Detección de Áreas de Oportunidad
- Apoyo a los Programas Gubernamentales existentes

### Apoyo Financiero

- Coordinación con NAFINSA
- Coordinación con la Secretaría de Economía

### Trámites Locales y Federales

- SAT
- ADUANAS
- SEMARNAT
- SSA
- STPS
- SECTUR

Los servicios que se otorguen a través de los CME, permitirán a estos, ser autofinanciables desde el 3er. mes de operación.

Dentro de los servicios in situs, que se otorgaran a los emprendedores y MiPyMES se encuentran:

Consultoría Integral, el consultor previamente acreditado por la Secretaría de Economía, identifica las necesidades específicas de la empresa, sensibiliza al empresario de su problemática a través de la capacitación y se atiende de forma integral con un plan estratégico, ofrece vinculación a otros programas, y otorga un seguimiento de varios meses.

Gestión del Crédito, a través del Sistema de financiamiento con el cual contarán los CME, el extensionista financiero, podrá tramitar a la empresa el crédito que mejor le favorezca, en un solo lugar.

Vinculación, a través de los asesores de los CME se vinculará a los programas de la Secretaría de Economía, que puedan resolver la problemática identificada de los emprendedores y MiPyMES.

Asesoría, los asesores de los CME a través de un breve diagnóstico podrán sugerir el apoyo adecuado a las necesidades del emprendedor y/o empresa.

Información, a través de los asesores se dará información sobre algún programa en específico que el emprendedor y/o el empresario deseen saber.

Promoción, a través de internet en el Portal de los CME, se podrá promover los eventos y programas diseñados para el apoyo a emprendedores y MiPyMES.”[27]

## 3.6.-Infraestructura

“Para cumplir con los requerimientos mínimos que establece la Secretaría de Economía para la instalación de los Centros México Emprende, los Organismos Empresariales del país deberán realizar una adecuación de las instalaciones que permitan dar un servicio homogéneo y de calidad a las empresas. Las adecuaciones dependerán de la capacidad instalada actual de cada Cámara o Confederación.

El equipamiento del Centro México Emprende se adquirirá e instalará con tecnología de vanguardia para facilitar las operaciones del Centro de atención.

El equipamiento del Centro permitirá que las Cámaras proporcionen información relevante así como asesorar a las empresas y/o emprendedores interesadas en los esquemas de apoyo que ofrece el Gobierno Federal. El equipo mínimo contemplado para el adecuado funcionamiento del Centro es:

- 1 Servidor
- 7 Computadoras de Escritorio
- 2 Proyectores
- 1 Impresora Blanco y Negro
- 1 Impresora a Color
- 1 switch de 24 puertos
- 1 wireless Access point para interiors
- 1 scanner

---

[27]<http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/cde/funcion.html>

A través del Fondo PYME de la Secretaría de Economía, en su categoría I Formación de Emprendedores y Creación de Empresas y su Subcategoría 4. Centros México Emprende se solicitará apoyo para cubrir los siguientes conceptos para que los centros funcionen de manera eficiente:

- Infraestructura y equipamiento
- Sistema de Información para el desarrollo de la Plataforma Tecnológica y diseño de arquitectura computacional para los centros y sistemas de información para la planeación y medición de los resultados e impacto generado de los Centros México Emprende.
- Capacitación al personal de operación de los Centros
- Elaboración de Metodologías
- Diagnóstico o capacitación o elaboración de un plan de negocios y seguimiento.
- Promoción de los Centros México Emprende.” [28]

### 3.7.-Ubicación

Las 25 CANACOS en las que se tiene considerado implementar como primera fase los Centros México Empren son las siguientes:

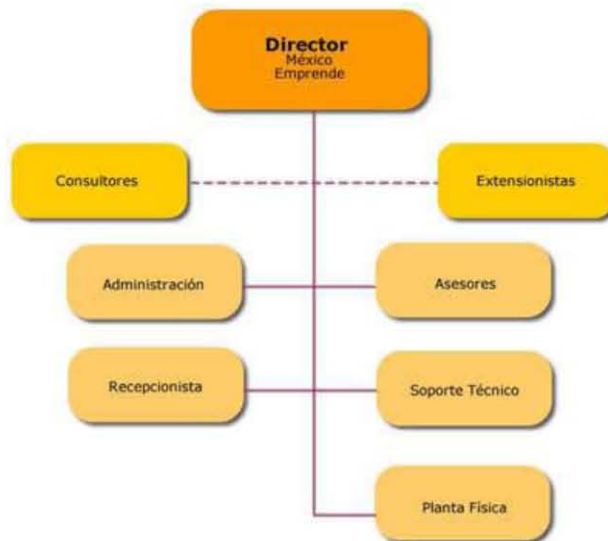


[29]

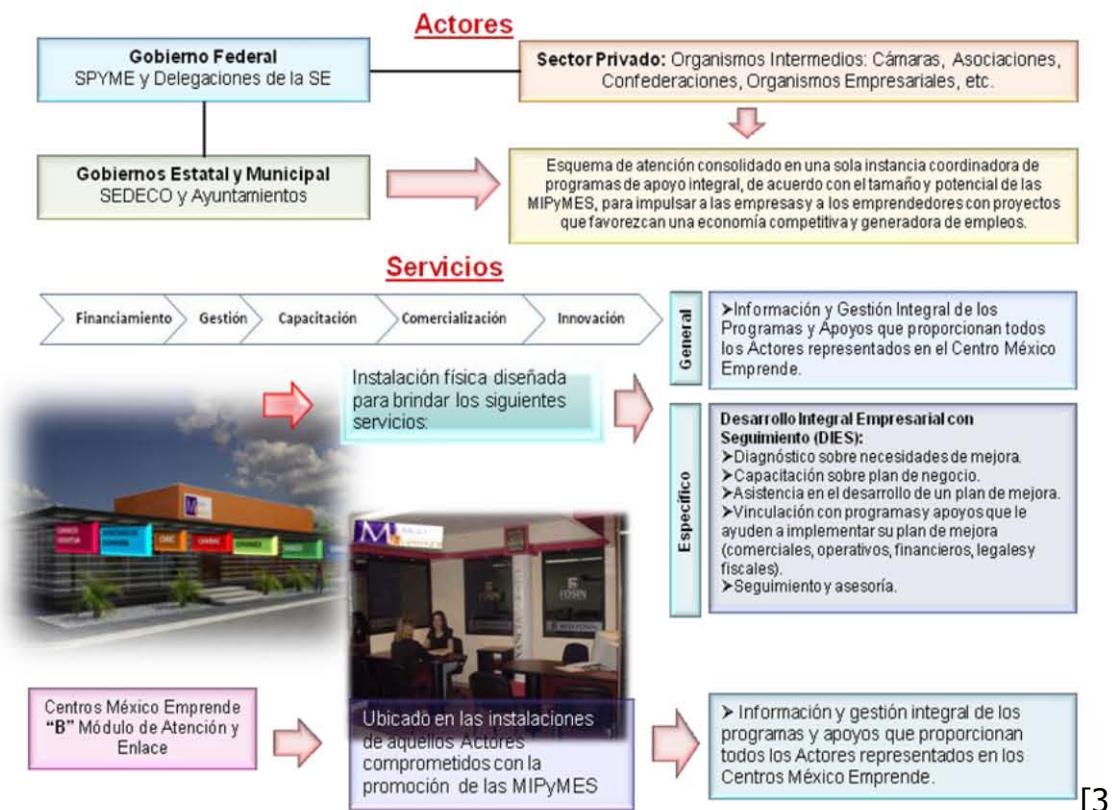
[28] <http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/cde/infra.html>

[29] <http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/cde/ubicacion.html>

### 3.8.-Estructura de los Centros México Emprende



### CENTROS MÉXICO EMPRENDE

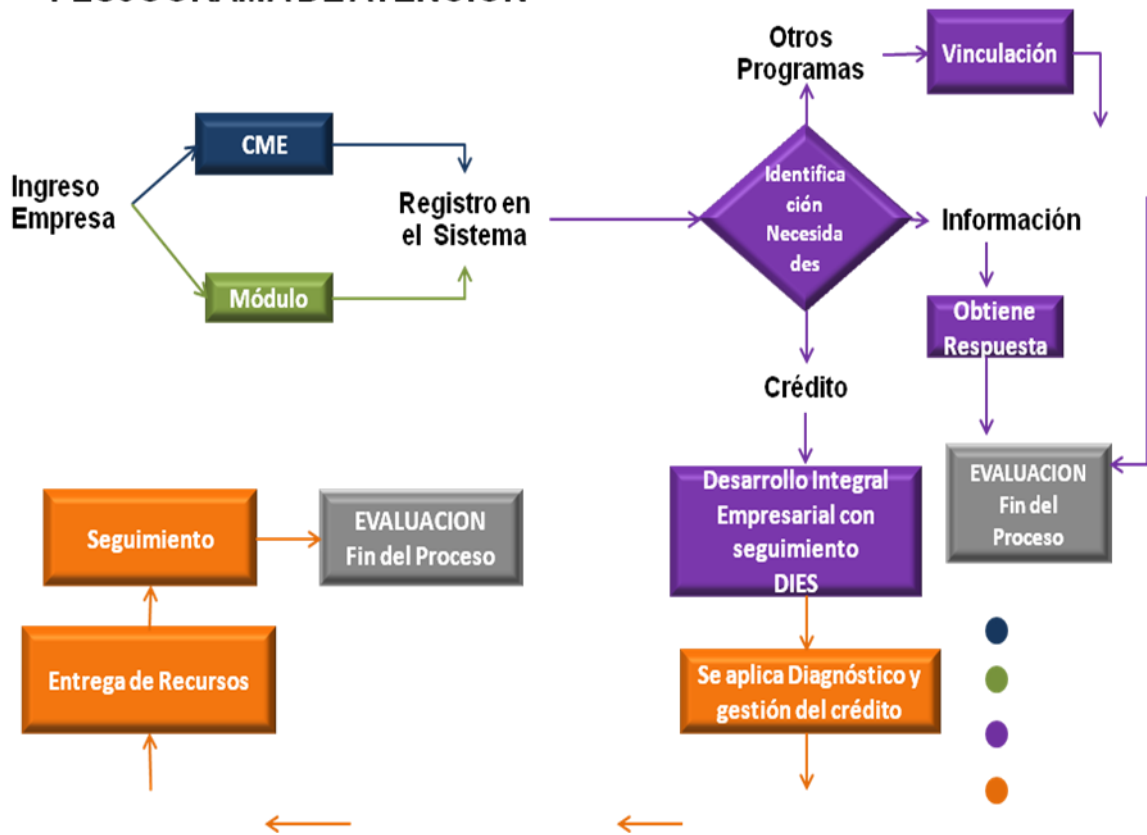


0]

[30] <http://www.cofico-concanaco.com>



## FLUJOGRAMA DE ATENCIÓN



## FLUJOGRAMA DE ATENCIÓN QUE OTORGAN LOS CENTROS MÉXICO EMPRENDE

[30 Bis.]

# CAPITULO 4

## Estrategia de Comunicación del Movimiento México Emprende

### 4.-Escenario, Esencia y Lanzamiento

- Éste es el espíritu que nos han encomendado transmitir mediante una identidad que trascienda los ámbitos sexenales y políticos, que perdure para que la sociedad se la apropie.
- Más que un programa promovido por el Gobierno, será un movimiento ciudadano que se contagie, especialmente entre las nuevas generaciones, como catalizador de una nueva actitud del mexicano: responsable, competitivo y generador de su futuro.
- Este desafío nos llama a construir algo nuevo, distinto, innovador... que rompa con los paradigmas que hoy nos sostienen.
- El Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales pone en situación vulnerable la presentación de México Emprende como un esfuerzo del Gobierno Federal, pues será sujeto a malas interpretaciones o reducido meramente a una estrategia "electorera".
- La identidad, entonces, deberá alejarse del lenguaje gráfico del Gobierno Federal. Pero también deberá diferenciarse de cualquier esfuerzo de un grupo empresarial.
- El mejor interlocutor será el propio ciudadano, hablándole de tú a su igual, sin que detrás de él se descubra el peso abrumador de una institución, y que se contamine la credibilidad o la disposición de las audiencias.

#### Propuestas de identidad–reflexión

- Para evitar construir una voz muy corporativa o institucional, fría y distante, se decidió alejarse de los símbolos impersonales que conocemos y encontramos comúnmente.
- México Emprende será un logotipo. Podemos encontrar muchos ejemplos de compañías cuyos logos se basan exclusivamente en la caligrafía: Coca-Cola, La Salle, Ford, General Electric, Davidoff, Harrods, etc. En todos los casos se

puede apreciar un elemento personal, único, detalle que ha hecho de estas firmas, marcas memorables y duraderas.

- México Emprende será un logotipo diferente, apropiable, de la gente. Que exprese la diversidad y la riqueza de la participación y del aporte individual de todos los mexicanos

## 4.1.-PAGINA DE INTERNET

Empezaremos este apartado definiendo que es INTERNET, y por qué se elige como principal medio de comunicación para este modelo de estrategia de comunicación del Movimiento México Emprende.

La **INTERNET**, existen varias definiciones pero se puede definir como una red mundial de redes de comunicación, ordenadores y/o telecomunicaciones interconectadas a la que ingresan o consultan públicamente millones y millones de personas, organismos y empresas a nivel mundial.

A partir de los principales servicios que proporciona la Internet como: comunicación multimedia, el envío de correos electrónicos, la transmisión de archivos, conversación en línea, mensajería instantánea, acceso remoto a otras máquinas, etc. y la situación socio-política que vive el país (Elecciones Federales 2009) la Secretaría de Economía se ve en la necesidad de elegir la Internet como principal medio de comunicación para el lanzamiento del Movimiento México Emprende y postergar la idea de utilizar los medios de comunicación tradicionales de forma abierta (televisión, radio, prensa), ya que el IFE no le permite al Gobierno Federal difundir programas económicos y sociales antes del 5 de Julio del 2009.

A continuación se describe la información que está disponible en la Página [www.mexicoemprende.org.mx](http://www.mexicoemprende.org.mx), cada programa tiene una amplia explicación para que cualquier persona que la lea pueda entenderla y si lo requiere hablar o mandar su email a los responsables de cada Programa.

Podemos ver en el Mapa siguiente donde se reflejan las consultas que ha tenido la página de Internet del 2 de Marzo al 7 de Mayo del presente año.



[31]

[31] Fuente: Gisa Software, S.A.

# Conócenos

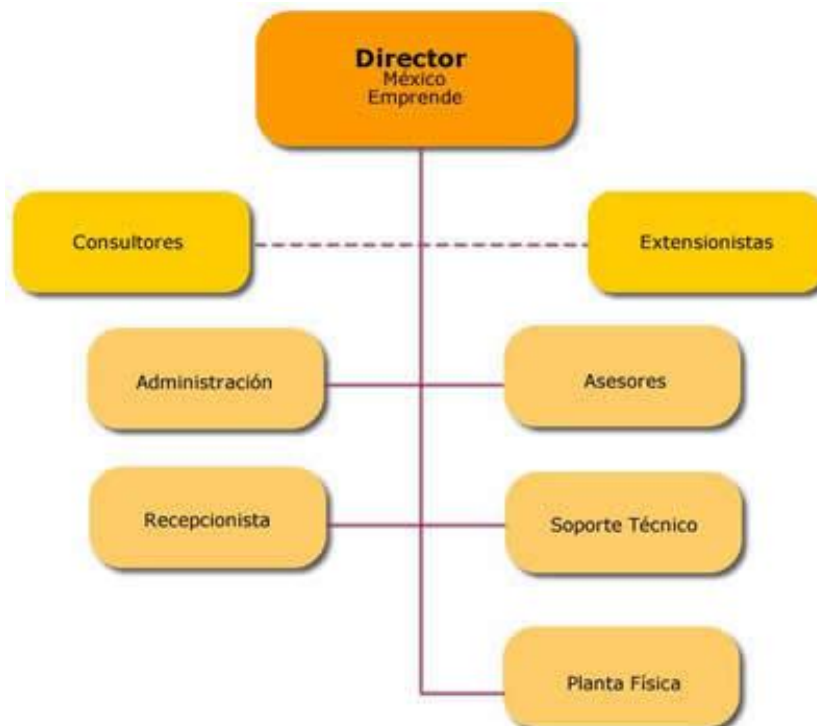
## Misión

Otorgar servicios de atención integral de manera accesible, ágil y oportuna a los emprendedores y las MiPyMEs, de acuerdo con su tamaño y potencial en un sólo lugar.

## Visión

Es la instancia que con programas y servicios en un sólo lugar, satisface las necesidades y aspiraciones de desarrollo de los emprendedores y las MiPyMEs, genera sinergias y es referente a nivel nacional e internacional.

## Organigrama del Centro México Emprende



[32]

[32] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=61&Itemid=30](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=61&Itemid=30)  
Derechos Reservados © Secretaría de Economía– México

## Sitios de Interés

Los **Centros México Emprende** están relacionados con diversas organizaciones promotoras del desarrollo económico, político y social a nivel nacional.

He aquí algunas las ligas de los portales asociados:

CANACINTRA MÉXICO

[ [Visitar Portal](http://www.canacindra.com.mx/canacindra2/) ] <http://www.canacindra.com.mx/canacindra2/>

PRONAFIM

[ [Visitar Portal](http://www.pronafim.gob.mx/) ] <http://www.pronafim.gob.mx/>

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

[ [Visitar Portal](http://www.economia.gob.mx/?NLanguage=es&P=2) ] <http://www.economia.gob.mx/?NLanguage=es&P=2>

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

[ [Visitar Portal](http://www.shcp.gob.mx/Paginas/default.aspx) ] <http://www.shcp.gob.mx/Paginas/default.aspx>

CÁMARA DE COMERCIO

[ [Visitar Portal](http://www.ccmexico.com.mx/) ] <http://www.ccmexico.com.mx/> [33]

# ¿Quieres abrir una empresa?

## *Jóvenes Emprendedores*

### **1. ¿Qué es un emprendedor?**

Se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha, es convertir una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa o una organización social, que genere algún tipo de innovación y empleos.

#### **Características de un emprendedor:**

- Capacidad organizativa.
- Ser analítico.
- Entusiasta.
- Innovador.
- Optimista.
- Flexible.
- Dinámico.
- Capaz de asumir riesgos.
- Creativo.
- Orientado al crecimiento.

### **2. ¿En qué consiste el programa de jóvenes emprendedores?**

Fomentar el Espíritu Emprendedor en nuestra sociedad, con la implementación, el desarrollo y el fortalecimiento de un programa que incentive la cultura empresarial en el País, esto es, sin lugar a dudas, una de las mejores estrategias para consolidar el desarrollo económico y social, ya que existe una relación directa entre la actividad emprendedora con la creación de empresas; la generación de nuevas fuentes de trabajo; la expansión de los mercados y la competitividad.

### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

Promover e impulsar en los mexicanos el Espíritu Emprendedor y la Cultura Empresarial para la creación de más y mejores emprendedores. [34]

---

[34][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=78](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=78)

Responsable del Programa: Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores.  
Derechos Reservados © Secretaría de Economía– México.

**Eventos de Emprendedores:** Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores en territorio nacional

#### 4. ¿Qué servicios ofrece el programa?

El programa se divide en dos áreas estratégicas:

**Caravana del Emprendedor:** Es un concepto de Secretaría de Economía, que tiene por objetivo, llevar a cabo encuentros con la sociedad, para promover y estimular el espíritu emprendedor, a través de un grupo de unidades móviles y de fácil acceso en todo el país, con el apoyo y colaboración de aliados estratégicos.

**Modelo "Jóvenes Emprendedores":** Aplicar una Metodología que impulse a los jóvenes en el desarrollo del espíritu emprendedor con habilidades, actitudes y valores empresariales, para concretar planes de negocios que se constituyan en un semillero de empresas, a través del acompañamiento especializado de asesores, que faciliten su inserción al ambiente emprendedor – empresarial, para contribuir al desarrollo social y económico del país; agregando valor.\* Modelo disponible en Instituciones de Educación Superior.

#### 5. ¿Dónde puedo obtener información de los programas y apoyos dirigidos a Emprendedores?

En la página [www.fondopyme.gob.mx](http://www.fondopyme.gob.mx) o bien, enviando correo electrónico a las siguientes direcciones:

**Lic. Alejandro Lobo Carrillo,** Subdirector de Emprendedores  
[dgcit23@economia.gob.mx](mailto:dgcit23@economia.gob.mx)

**Lic. Rosangel Gómez Ortiz,** Jefa de Departamento de Emprendedores  
[dgcit26@economia.gob.mx](mailto:dgcit26@economia.gob.mx)

**Lic. Sagrario Bautista Gómez,** Jefa de Departamento de la Caravana del Emprendedor  
[dgcit27@economia.gob.mx](mailto:dgcit27@economia.gob.mx) o para ser canalizado con un asesor llame al teléfono: **01 800 910 0910** Responsable del Programa: Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores. [34 Bis.]

---

[34Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=78](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=78)  
Responsable del Programa: Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores. Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México.



# ¿Necesitas un crédito mayor a 30mil pesos?

## Sistema de contacto

### Datos de la empresa

Razón social de la empresa

Nombre del contacto

Teléfono para que puedan contactarlo  
(Lada + Tel.)

Correo electrónico

BUSCAR CONSULTOR [35]

[35][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_wrapper&Itemid=81](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_wrapper&Itemid=81)

# ¿Necesitas un crédito menor a 30 mil pesos?

## Opciones de Crédito

### PRONAFIN

La Coordinación General del **Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)**, adscrita a la Subsecretaría de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía, tiene a su cargo los siguientes programas:

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, que opera a través del **Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM)**. A través de este Fideicomiso el Gobierno Federal apoya iniciativas productivas de hombres y mujeres en condiciones de pobreza en zonas marginadas y no marginadas, mediante microcréditos individuales y grupales que van desde \$500.00 hasta \$30,000.00 Pesos, los cuales son canalizados a través de Instituciones de Microfinanciamiento (IMF), con la finalidad de impulsar el autoempleo, las prácticas productivas y fomentar la cultura del ahorro, generando ingresos para este sector de la población.

**Programa Fondo de Financiamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)**. A través de este Fideicomiso el Gobierno Federal apoya iniciativas productivas de grupos solidarios de mujeres que habitan en zonas rurales de alta y muy alta marginación, mediante microcréditos cíclicos que van desde \$1,500.00 hasta \$20,000.00 pesos dependiendo del ciclo en el cual se encuentre el acreditado, los cuales son canalizados a través de **Instituciones de Microfinanciamiento (IMF)**, con la finalidad de impulsar el autoempleo, las prácticas productivas, fomentar la cultura de ahorro, generar ingresos para este sector de la población y contribuir a la equidad y la igualdad de oportunidades.

### Características de fondeo a las IMF:

#### FINAFIM

Líneas de crédito a plazos de 3 a 5 años con periodos de gracia para capital de 12 a 18 meses.

Tasa de interés: Cetes con un margen establecido por el comité técnico de acuerdo a la metodología aprobada y dependiendo del tipo de apoyo crediticio. [36]

---

[36] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=75&Itemid=107](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=75&Itemid=107)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

## **FOMMUR**

Líneas de crédito ligadas a los mismos plazos que las IMF otorgan a sus mujeres acreditadas en diferentes ciclos de financiamiento.

### **Canales de atención:**

#### **Para las IMF**

A través del portal del PRONAFIM, [www.pronafim.gob.mx](http://www.pronafim.gob.mx)

Asesoría personalizada en las instalaciones de la Secretaría de Economía, Torre Picacho, blvd. Adolfo López Mateos No. 3025 piso 11, Col. San Jerónimo Aculco C.P. 10400 D.F. Deleg. Magdalena Contreras, de lunes a viernes de 9:00 a 14:00 y de 16:00 a 18:00 hrs.

Correo electrónico: [pronafim@economia.gob.mx](mailto:pronafim@economia.gob.mx),

#### **Para la población en general:**

Atención telefónica a través del 01 800 410 2000, seleccionando la opción 3 del menú, de lunes a viernes de 9:00 a 18:00 hrs.

Asesoría personalizada en las instalaciones de la Secretaría de Economía, Torre Insurgentes (Citas vía telefónica o a través de la página [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)) los días lunes, miércoles y viernes de 9:00 a 14:00 hrs.

Correo electrónico: [pronafim@economia.gob.mx](mailto:pronafim@economia.gob.mx), Lo invitamos a conocer nuestros casos de éxito, si desea obtener más información ingrese en la siguiente liga:

<http://www.mexicoemprende.org.mx/help/PronafimCasosdeExito.pdf>

[36 Bis.]

# México Emprende

**México Emprende muy cerca de ti.**

**Puedes contactarnos para resolver tus dudas, comunicándote al teléfono:**

**01 800 910 0 910**<sup>[37]</sup>

## Contáctanos

**Cualquier duda o comentario acerca de México Emprende, favor de comunicarse al siguiente teléfono:**

**01 800 910 0 910** <sup>[38]</sup>

## Servicios

Vinculación a programas públicos y privados

Servicios Financieros

Capacitación Empresarial

Consultoría y Asesoría Empresarial

Call Center

México Emprende

## Servicios Vinculación a Programas Públicos y Privados

Dentro de los objetivos principales de México Emprende está la promoción y vinculación a los programas de desarrollo de la Iniciativa Pública y Privada.<sup>[39]</sup>

<sup>[37]</sup>[http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=83&Itemid=32](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=83&Itemid=32) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

<sup>[38]</sup>[http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=19&Itemid=30](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=30) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

<sup>[39]</sup>[http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=38&Itemid=44](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=38&Itemid=44) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

Existen dos formas de llevar a cabo dicha vinculación: La primera, es la que se realiza vía visita a algún Centro México Emprende que próximamente estarán disponibles y la segunda, directamente desde la página de Internet, ubicando y contactando el programa o servicio que se ajusta a sus necesidades.

Tal como se muestra, el primer contacto del empresario o emprendedor puede ser por medio del sitio web de México Emprende, si dentro del portal, el Empresario-Emprendedor encuentra la información que necesita para saber a qué segmento productivo pertenece (tractora, gacela, emprendedor etc.) e identifica el servicio que necesita (financiamiento, gestión, innovación etc.) y encuentra alguno de los programas del segmento al que pertenece, entonces él puede iniciar su gestión con el programa que ofrece dicho servicio, contactando directamente a la gente del mismo, vía e-mail o telefónicamente.

En caso contrario, si aún visitando el portal web, siente que no cuenta con la información necesaria para saber a qué segmento pertenece y por lo tanto, saber qué programas o a cuáles servicios aplicar o simplemente cree que necesita que lo asesoren, podrá mediante el portal web, ubicar cuál será el Centro México Emprende más cercano a su domicilio, que estará disponible próximamente, e ir o hablar para agendar una cita con algún representante, el cual lo guiará durante el proceso de vinculación a un programa que se ajuste a sus necesidades.

Dicha vinculación personalizada se hará mediante una serie de cuestionarios que se aplicarán al empresario-emprendedor, mismos que ayudarán en una primera instancia a identificar sus necesidades, después viene una atención más personalizada en donde se involucra ya, la experiencia y pericia del asesor.[39 Bis.]

## **Servicios Financieros**

Una de las principales problemáticas que presentan la mayoría de los proyectos que requieren un servicio de tipo financiero, son los largos y tediosos trámites para el otorgamiento de créditos; y debido a ello, en ocasiones quedan inconclusos y por consecuencia nunca se otorga el crédito. [40]

---

[39Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=38&Itemid=44](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=38&Itemid=44) Derechos Reservados © Secretaria de Economía- México

[40] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=39&Itemid=48](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=48) Derechos Reservados © Secretaria de Economía- México

Otra problemática que se presenta es la poca información o la falta de conocimiento de los trámites y requisitos necesarios para que se otorgue el crédito, o la falta de visión para evaluar el tipo de crédito que se necesita, que no necesariamente es el que se desea inicialmente; o lo que es peor, solicitar un crédito cuando en realidad nuestra necesidad es de otra índole y no de tipo financiero, sino más bien de capacitación financiera para la adecuada administración de los recursos. Dentro de México Emprende, uno de los servicios a otorgar más ambicioso es la gestión de créditos.

Gran parte de la respuesta positiva de una institución bancaria en relación al otorgamiento de un crédito, depende de que el solicitante del crédito presente con claridad su objetivo, el potencial de su giro, la eficacia de su infraestructura, así como de los resultados positivos y del éxito que ha tenido su negocio. En pocas palabras, que un negocio sea viable. A través de la presentación de información: legal, financiera y complementaria, así como contestar formatos de financiamiento que son requisitos de cada Institución. Dicha gestión lleva tiempo del asesor financiero, así como del Empresario-Emprendedor solicitante del crédito; y en algunas de las ocasiones no se obtiene el objetivo deseado.

México Emprende consciente de la necesidad tiene un ambicioso proyecto en donde mediante un consultor financiero se guía durante el proceso del otorgamiento de crédito. Desde la detección de la necesidad del tipo de crédito orientando durante la búsqueda del producto financiero hasta la preparación de la información y documentación necesaria para el crédito seleccionado, esto con el fin de ahorrar tiempo y vueltas al Empresario-Emprendedor y al final tenga el producto que sea de beneficio y se ajuste a sus necesidades.

México Emprende, será gestor ante la banca e instituciones financieras para el otorgamiento del crédito, mas no será el otorgador del crédito, la autorización del crédito seguirá dependiendo de la institución crediticia, México Emprende será un filtro de confianza ante dichas instituciones, ya que la información enviada será previamente cotejada y confirmada (cómo por ejemplo con el Buró de crédito) para brindar a la institución el servicio de análisis del crédito para su autorización o rechazo inmediato.[40 Bis.]

---

[40Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=39&Itemid=48](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=48) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

## Capacitación Empresarial

Hoy como nunca, la capacidad competitiva de las empresas depende en gran medida del conocimiento y la competitividad de su capital humano. Uno de los servicios que ofrece México Emprende, es el de capacitación a empresas e instituciones del sector público y privado, entre los que se encuentran cursos, talleres y diplomados; diseñados en términos de su contenido y metodología para cubrir la necesidades de los Empresarios Emprendedores.

La capacitación ha demostrado ser un medio muy eficaz para hacer productivas a las personas, su eficacia se ha demostrado en más del 80% de todos los programas de capacitación. No obstante, no se debe dar por hecho que exista una relación causal entre el conocimiento impartido o las destrezas enseñadas y el aumento significativo de la productividad. Se deben impartir programas diseñados para transmitir información y contenidos relacionados específicamente al puesto de trabajo o para imitar patrones de procedimientos. Los futuristas afirman que el personal requerirá capacitación muchas veces durante toda su vida laboral. La mayoría de las personas disfrutan la capacitación y la consideran útil para su carrera.

El desarrollo de los recursos humanos es central ante el reto tan importante que las empresas enfrentan en este mundo globalizado y competitivo. La capacitación y desarrollo del recurso humano es una estrategia empresarial importante, que deben acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones llevan adelante; dentro de un breve diagnóstico al Empresario-Emprendedor, se puede determinar su necesidad real. Supongamos el siguiente ejemplo: Un empresario acude a México Emprende con la Asesoría de que necesita un nuevo equipo para realizar más rápido alguna actividad, después de la evaluación, se determina que lo que no necesariamente requiere es un nuevo equipo, sino una capacitación de cómo reducir de forma eficiente su tiempo de producción.

La capacitación empresarial es fundamental en toda organización, mediante ella, los colaboradores aprenden cosas nuevas, crecen individualmente, establecen relaciones con otros individuos, coordinan el trabajo a realizar, se ponen de acuerdo para introducir mejoras, etc.; en otras palabras, les conviene tanto al colaborador como a la empresa, por cuánto los colaboradores satisfacen sus propias necesidades y por otra parte, ayudan a las organizaciones a alcanzar sus metas. [41]

---

[41] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=41&Itemid=46](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=41&Itemid=46) Derechos Reservados © Secretaria de Economía- México

Como podrá apreciarse, la capacitación y desarrollo comienza con una inversión donde las empresas deberán poner atención e invertir más, para lograr con eficiencia y rentabilidad mejores logros.

## **Consultoría y Asesoría Empresarial**

El personal que brindará los servicios en México Emprende, son personas especialistas en su área, por ejemplo, para brindar un servicio dentro del centro financiero, tiene que ser una persona con amplio dominio de los procesos para la gestión y otorgamiento de crédito, debe de ser un consultor financiero. Para el caso de la evaluación del programa o servicio al cuál aplica el empresario emprendedor, debe de ser una persona con conocimiento de los programas y servicios que se ofrecen en México Emprende

Los consultores de México emprende, otorgan servicios profesionales con experiencia o conocimiento específico en un área.

Un asesor, es la persona que dará consejos y guiará durante un proceso específico cuando lo requiera; o es la que hará algún tipo de trámite cuando así lo amerite la situación. [41 Bis.]

## **CALL CENTER**

**En México Emprende contamos con un call center para atender tus necesidades.**

**Contáctanos comunicándote al teléfono:**

**01 800 910 0 910** [42]

---

[41Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=41&Itemid=46](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=41&Itemid=46) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[42] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=82&Itemid=110](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=82&Itemid=110) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México



# México Emprende

México Emprende muy cerca de tí.

Puedes contactarnos para resolver tus dudas, comunicándote al teléfono:

**01 800 910 0 910** [43]

## Programas:

### *Tractoras*

#### 1. Qué es una empresa Tractora?

Las empresas tractoras son todas aquellas grandes empresas que fomentan el crecimiento y desarrollo económico a nivel Macro, ya que la mayoría de ellas son grandes firmas a nivel nacional o internacional. Las empresas tractoras de México representan un mercado fundamental para el crecimiento y apuntalamiento de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), en especial las denominadas gacelas, luego de que las compras de las grandes compañías, como las cadenas comerciales y hoteleras incrementan sus activos y capital.

Las empresas tractoras son grandes generadoras de empleo y activación de las economías, no solo de la localidad de donde se encuentran ubicadas, sino a nivel mundial, ya que en ocasiones son grandes corporativos localizados en varios puntos del país o del mundo. Dichas empresas acarrear consigo la activación de economías globales al generar empleos de forma directa y por medio de la subcontratación de servicios y consumo de productos de otras empresas (en su mayoría gacelas y PyMEs). [44]

---

[43] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=83&Itemid=111](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=83&Itemid=111)  
Derechos Reservados © Secretaría de Economía– México

[44] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=52&Itemid=55](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=52&Itemid=55)  
Derechos Reservados © Secretaría de Economía– México

**Ventajas:**

- Son empresas bien definidas en su estructura organizacional.
- Su capital humano suele ser calificado y competitivo.
- Son innovadoras y grandes activadoras de economías a nivel mundial.
- Son generadoras de empleos de forma directa e indirectamente.
- Ayudan al crecimiento de otras empresas mediante la subcontratación deservicios.

**Desventajas:**

Si bien, hablamos que son detonadoras de economía a nivel mundial, su principal desventaja es que son regidas por los mercados internacionales y si existe un declive de la economía de algún país, repercute de forma directa sobre todas las empresas miembros, causando en la mayoría de las veces, despidos masivos o el cierre de las mismas.

Ejemplos de empresas Tractoras:

- Grandes firmas productoras y de servicios a nivel mundial.
- Hoteleras, Restauranteras, Fabricante de automóviles. [44 Bis]

## ***Desarrollo de Proveedores***

### **1. ¿Qué es el programa de Desarrollo de Proveedores?**

El Programa de Desarrollo de Proveedores es una estrategia de promoción para apoyar la integración de nuevos proveedores a las cadenas productivas de las grandes empresas tractoras, teniendo como una de sus herramientas la realización de encuentros de negocio.

Asimismo, promueve e identifica grandes empresas interesadas en desarrollar la competitividad de sus proveedores actuales, trabajando en cadenas formadas por una empresa cliente-tractora representante o líder de su sector, y con 10 de sus proveedores actuales con el fin elevar su competitividad e implantar una metodología conformada con las mejores prácticas internacionales para el desarrollo de proveedores y de su calidad y competitividad en general, para que la empresa cliente y sus proveedores continúen replicando dicha metodología asegurando el éxito de toda la cadena. [45]

---

[44Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=52&Itemid=55](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=52&Itemid=55) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[45] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=12&Itemid=52](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=12&Itemid=52) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

## **2. ¿En qué consiste el programa de Desarrollo de Proveedores?**

El propósito del Módulo es poner a disposición de las PyMEs los diferentes programas y herramientas de apoyo, que le permitirán incrementar su productividad y competir en mejores condiciones en los mercados globales. Promover los contactos de negocio entre las grandes empresas y las PyMEs proveedoras nacionales en nichos de mercado específicos, en donde sean competitivas y exitosas mediante la integración económica, partiendo de las grandes empresas establecidas en México, creando alianzas entre grandes empresas y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas PyMEs, para consolidar la cadena productiva, desde la producción primaria hasta la venta final y contemplando como un objetivo fundamental la sustitución eficiente de importaciones.

## **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Lograr la integración económica, creando alianzas entre grandes empresas y PyMEs.
- Promover los contactos de negocio entre las grandes empresas y las PyMEs.
- Lograr que las PyMEs se integren verticalmente para que tengan acceso a los mercados internacionales como exportadoras indirectas a través de su incorporación a la cadena de proveeduría de las grandes empresas exportadoras y maquiladoras.
- Fortalecer la proveeduría nacional en las empresas públicas y privadas para reactivar el mercado interno y facilitar una eficiente sustitución de importaciones.
- Promover que los encadenamientos productivos favorezcan el flujo de conocimiento y la transferencia tecnológica de la empresa líder hacia las empresas proveedoras.
- Elevar la competitividad de las PyMEs, identificando áreas de mejora y canalizándolas a los diferentes programas y herramientas de apoyo del **Gobierno Federal**.

## **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Gestión.

## **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada acerca del programa de Desarrollo de Proveedores?**

Visitando el sitio web <http://www.empresastractoras.org.mx/> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [mgonzalezv@economia.gob.mx](mailto:mgonzalezv@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [45 Bis.]

---

[45Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=12&Itemid=](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=12&Itemid=)

[52](#) Derechos Reservados © Secretaría de Economía– México

## ***Desarrollo Sectorial***

### **1. ¿Qué es el programa de Desarrollo Sectorial?**

El programa de Desarrollo Sectorial consiste en crear, diseñar y ejecutar proyectos sectoriales integrales de MIPYME, para el fortalecimiento de las cadenas de valor en México, con una baja inversión y un efecto multiplicador sobre los recursos para desarrollar una actividad económica importante y una alta generación de empleos en zonas o sectores que requieren desarrollarse o consolidarse.

### **2. ¿En qué consiste el programa de Desarrollo Sectorial?**

El Programa de desarrollo sectorial está basado en tres estrategias:

Ejecución de proyectos integrales, de Certificación y Validación de las MIPYMES, mexicanas: Obtener la validación y certificación de MIPYMES mexicanas para fortalecer el incremento en ventas de sus productos, mejorar la calidad de sus servicios y conservar y generar empleos.

Desarrollo de proyectos integrales para elevar la competitividad y fortalecer las cadenas de valor. Apoyar a las MIPYMES productoras y/o proveedoras de servicios para fortalecer su desarrollo, integrándolas a los mercados nacionales internacionales e internacionales.

Diseño de proyectos específicos de capacitación y ejecución de modelos y planes de negocios para la incorporación de MIPYMES a las cadenas de valor.

Diseñar y desarrollar modelos y planes de negocios en las MIPYMES mexicanas, que requieren de la formación de una cultura empresarial para integrar sus cadenas de valor e incrementar sus ventas y empleos al conectarlas a los mercados nacionales e internacionales de sus sectores.

### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

Desarrollar y ejecutar un programa de impacto en una región o sector, para fortalecer las cadenas de valor, con proyectos integrales de bajo costo y de alta repercusión en la generación de empleos, con una importante derrama económica para las MIPYMES mexicanas.

### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Capacitación y consultoría.

### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada acerca del programa de Desarrollo Sectorial?**

Enviando un correo electrónico a la siguiente dirección:

[mgonzalezv@economia.gob.mx](mailto:mgonzalezv@economia.gob.mx) o comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [46]

[46] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=13&Itemid=53](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=53)

Derechos Reservados © Secretaría de Economía– México

## ***Integradoras***

### **1. ¿Qué es el programa de Integradoras?**

La empresa Integradora es una forma de organización que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (PyMEs) formalmente constituidas; con el fin de detonar el desarrollo regional que permita aprovechar de manera equilibrada las vocaciones productivas de las diferentes regiones del país, con el propósito de generar ventajas competitivas sostenibles. La adopción de alternativas de cooperación empresarial es el resultado de la mayor competencia que representa la globalización de los mercados. En este sentido, las formas de organización inter empresarial se constituyen como una estrategia eficaz para organizar y priorizar los factores de la producción, desarrollar actividades complementarias o de soporte, y lo más importante, realizar una planeación estratégica regional de mediano y largo plazo en donde se involucre a todos los agentes económicos para el cumplimiento de las metas.

La adopción de alternativas de cooperación empresarial es el resultado de la mayor competencia que representa la globalización de los mercados.

### **2. ¿En qué consiste el programa de Integradoras?**

Esta forma de organización empresarial tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica. Su objetivo social es prestar servicios especializados a sus socios, tales como:

- Gestionar el financiamiento.
- Comprar de manera conjunta materias primas e insumos.
- Vender de manera consolidada la producción.
- Mediante estos esquemas de asociación las PyMEs elevan su competitividad.
- Se facilita el acceso a servicios especializados a bajo costo, ya que éstos se pagan de manera común entre los asociados.
- Evita la duplicidad de inversiones al estar en condiciones de adquirir a nombre y cuenta de sus asociados y de forma común, activos fijos, incluso de renovar o innovar la maquinaria y el equipo.[47]

---

[47] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=54](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=54)

- Propicia la especialización de los asociados en determinados procesos y productos con ventajas comparativas.
- Favorece la concurrencia a mercados más amplios al consolidar la producción de sus asociados.
- Los empresarios se dedican a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados.
- Mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.

### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Elevar el poder de negociación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados de proveeduría, comercialización, financieros y tecnológicos, entre otros.
- Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.
- Fomentar la especialización de las empresas asociadas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.

### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Capacitación, Gestión y Financiamiento.

### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada acerca del programa de Integradoras?**

Visitando el sitio web: <http://www.empresasintegradoras.org.mx/> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [ccanto@economia.gob.mx](mailto:ccanto@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0 910**. [47Bis.]

---

[47Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=)

# ***Gacelas***

## **1. ¿Qué es una empresa Gacela?**

La empresa Gacela es aquella que aumenta su volumen de negocio de forma continua durante un período de al menos tres años consecutivos, por encima del 25% de incremento anual.

Las empresas gacela representan como ninguna, el sueño hecho realidad de cualquier emprendedor. Dichas empresas aprovechan ese impulso para abordar nuevos mercados, salir fuera y aumentar la plantilla y la facturación al mismo ritmo que los beneficios. Un pequeño número de empresas de tamaño medio han sido capaces de alcanzar ese sueño. Bautizadas en el mundo empresarial como empresas gacela, estas "campeonas" en crecimiento tienen unos rasgos comunes muy claros y se han convertido en el mejor modelo a imitar. Las gacelas son fundamentalmente PyMEs, empresas de tamaño medio, con una plantilla de entre cincuenta y mil trabajadores y, con algo fundamental: con una estructura ligera y flexible, para adaptarse a las exigencias del mercado en cada momento.

### **Ventajas:**

- Ser gacela implica capacidades para el crecimiento rápido.
- Las gacelas suelen crecer incluso en las crisis, si bien, tienen una mayor volatilidad en los resultados.
- Suelen ser más eficientes que el resto de las empresas, debido básicamente a su habitual mayor rotación de activos (por el efecto de incremento de los ingresos, consiguen una relación mayor ingresos/activos) que las empresas de similar campo de actividad.

### **Desventajas:**

- Si bien este crecimiento no es necesariamente garantía de éxito. Es más, son empresas que "tropiezan" con mayor facilidad que las demás, normalmente porque tienen un notable espíritu arriesgado, ya que constantemente están indagando nuevas oportunidades de negocio.
- El crecimiento rápido lleva asociadas consigo fuertes necesidades financieras que muchas veces no son cubiertas. De ahí que este tipo de empresas asuma muchas veces un mayor riesgo económico y financiero.

### **Ejemplos de Gacelas:**

- Empresas de innovación tecnológica.
- Empresas de desarrollo de software.[48]

---

[48] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=51&Itemid=61](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=51&Itemid=61)

## ***Aceleradoras***

### **1. ¿Qué es el programa de Aceleradoras?**

Es un Programa que busca generar empresas "Gacela" con mayor dinamismo en el crecimiento de ventas y la generación de empleos respecto del promedio, con capacidades de competir en los mercados internacionales y fortalecer el interno con estándares internacionales.

La aceleración incrementa la competitividad de las empresas, la captación de divisas y facilita el ingreso a nuevos mercados.

### **2. ¿En qué consiste el programa de Aceleradoras?**

Es un Programa estratégico para apoyar a empresas mexicanas de base tecnológica para introducir su tecnología, productos y servicios innovadores a los mercados globales, por medio de una "Aceleradora de Negocios" que se especializa en ayudar a las Empresas de base tecnológica en su proceso de crecimiento; las asesora y les da acceso a una importante red de contactos, además de llevarlas de la mano para que realicen los cambios necesarios para adaptar y mejorar su modelo de negocio, de forma tal, que puedan tener acceso y participar en el mercado global, así como atraer inversión.

#### **Existen 2 tipos de aceleradoras:**

- Nacionales: La Red Nacional de Aceleradoras está integrada por 6 aceleradoras: 4 operadas por el sector privado (Visionaria, New Ventures, Endeavor, Q-Lab) y 2 son Institucionales (CEPii de la Universidad Panamericana y EGADE del ITESM ).

- Internacionales: El programa estratégico de la Secretaría de Economía TechBA (Technology Business Accelerator) operado por FUMEC (Fundación México Estados Unidos para la Ciencia), está integrado por 3 Aceleradoras Internacionales, 2 en Estados Unidos (Silicon Valley y Austin) y una en Canadá (Montreal) dichas aceleradoras cuentan con modelos locales (ATI, IC<sup>2</sup> e Innocentre, respectivamente) mismos que facilitan la rápida integración de las empresas mexicanas al entorno global, mediante el acceso directo a una importante Red de contactos.

### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

Los principales objetivos de la aceleración nacional son:

- Desarrollar propiedad intelectual mexicana. [49]

---

[49] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=35&Itemid=56](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=35&Itemid=56)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México



- Desarrollar nuevas oportunidades de negocios, aumentando sus ventas.
- Atraer inversión de capital ángel y de riesgo.
- Desarrollar una cadena de valor basada en México, como parte de una cadena de suministro integral y global que proporcione fuentes de trabajo de alta calidad en México.

Los principales objetivos de la aceleración internacional son:

- Desarrollar propiedad intelectual mexicana en Estados Unidos, Canadá y Europa.
- Desarrollar nuevas oportunidades de negocios, aumentando sus ventas.
- Atraer inversión de capital ángel y de riesgo.
- Desarrollar una cadena de valor basada en México, como parte de una cadena de suministro integral y global que proporcione fuentes de trabajo de alta calidad en México, Estados Unidos, Canadá y España.

#### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Capacitación, gestión y financiamiento

#### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de "Aceleradoras"?**

Visitando el sitio web: <http://www.contactopyme.gob.mx/> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [jlnieto@economia.gob.mx](mailto:jlnieto@economia.gob.mx), o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [49Bis.]

### ***Fondo de Innovación Tecnológica***

#### **1. ¿Qué es el programa de Fondo de Innovación Tecnológica?**

Es un fideicomiso creado entre la Secretaría de Economía y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, especialmente para apoyar a las empresas micro, pequeñas y medianas (MIPyMEs) y/o Empresas tractoras. Sirve para promover la adopción de actividades de innovación y desarrollo tecnológico, principalmente de las micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de que puedan desarrollarse.

#### **2. ¿En qué consiste el programa de Fondo de Innovación Tecnológica?**

Brindar apoyo por medio de créditos hasta en un 50% del total del proyecto para:

- Desarrollo e Innovación Tecnológica. [50]

---

[49Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=35&Itemid=56](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=35&Itemid=56) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[50] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=34&Itemid=58](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=34&Itemid=58) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

- Creación y consolidación de grupos y/o centros de ingeniería, diseño, investigación y desarrollo tecnológico.
- Innovación tecnológica a través de asociaciones.
- Creación y consolidación de grupos y/o centros de ingeniería, diseño, investigación y desarrollo tecnológico.
- Innovación tecnológica a través de asociaciones.
- Detonar empresas gacelas de tecnología. Los recursos del fondo van dirigidos a:
  - Micro, pequeñas y medianas empresas.
  - Empresas que involucren PyMEs.
  - Personas físicas con actividad empresarial.

### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Promover y apoyar proyectos que incentiven el desarrollo e innovación tecnológica para propiciar la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- Enfocar apoyos para generar y aumentar las capacidades de las empresas, mediante el uso de tecnología.
- Creación de empresas Gacela de Tecnología.

### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Financiamiento e innovación.

### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de "Fondo de Innovación Tecnológica"?**

Visitando el sitio web: <http://www.contactopyme.gob.mx/> o enviando un correo a la siguiente dirección: [oibarran@economia.gob.mx](mailto:oibarran@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [50Bis.]

---

[50Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=34&Itemid=58](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=34&Itemid=58) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

# ***Franquicias***

## **1. ¿Qué es el programa de Franquicias?**

Las Franquicias son una opción de negocio, en la cuál, la mayoría de las veces se tiene identificado su mercado, así como su redituabilidad. Las franquicias se han vuelto una opción importante para todo emprendedor, es por ello que la SE mediante este programa brinda apoyos a aquellas personas que deseen desarrollar o certificar una franquicia. Así como para aquellas personas que deseen simplemente adquirir o certificarse como consultor de franquicias.

Existen básicamente tres tipos de franquicia: Franquicia de formato de negocio, Franquicias de distribución exclusiva y Franquicia de producto y marca. La franquicia contiene las siguientes ventajas: Productos probados y aceptados, bienes y servicios que ofrecen un plus al consumidor final, demanda a largo plazo, la transmisión de conocimientos vía manuales, capacitación y asistencia técnica (apoyo continuo), conocimiento de la inversión total antes de emprender el negocio, estrategias de mercadotecnia y comercialización probadas por el franquiciante maestro, que son transmitidas inmediatamente al franquiciatario para la aplicación en su negocio o punto de venta.

## **2. ¿En qué consiste el programa de Franquicias?**

Existen diferentes apoyos para las personas que estén integradas dentro de este rubro o para aquellas personas que deseen integrarse. Este programa está dirigido a inversionistas, franquiciantes, franquiciatarios, consultores, proveedores del sector, emprendedores y expertos en el sector público y cubren las siguientes necesidades:

- **Desarrollo de Franquicias:** Es un apoyo para poder beneficiar a un negocio exitoso que deseé ser franquiciado. Deberá cumplir con los siguientes requisitos: Tener dos años de experiencia en el negocio y contar con al menos una sucursal adicional a la matriz. Asimismo, deberá de entregar la documentación correspondiente.

- **Certificación de Franquicias:** Para poder certificar a un franquiciado (franquicia) deberá cumplir con los siguientes requisitos: Tener 3 años de experiencia y 2 establecimientos franquiciados o tener 2 años de experiencia y 3 establecimientos franquiciados. Asimismo, deberá de entregar la documentación correspondiente. [51]

---

[51] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=37&Itemid=59](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=37&Itemid=59)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

- Adquisición de Franquicia: Para poder beneficiar a un emprendedor deberá cumplir con los siguientes requisitos: Escoger una franquicia certificada por la SE y aprobar el proceso de selección de la franquicia deseada. Asimismo, deberá de entregar la documentación correspondiente.

- Certificarse como consultor de Franquicias: Para certificar a un consultor este debe cumplir con los siguientes requisitos: Demostrar experiencia de al menos 3 años en el desarrollo de nuevas franquicias y haber completado diez desarrollos con al menos 3 puntos de venta vigentes. Asimismo, deberá de entregar la documentación correspondiente.

### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Beneficiar el desarrollo y crecimiento de PyMEs incorporándolas a este sector.
- Brindar al emprendedor la oportunidad de desarrollar su idea de negocio.

### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Comercialización, capacitación y financiamiento.

### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de “Franquicias”?**

Visitando el sitio web: <http://www.franquicia.org.mx/> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [dgpe14@economia.gob.mx](mailto:dgpe14@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [51Bis.]

## ***Parques Tecnológicos***

### **1. ¿Qué es el programa de Parques Tecnológicos?**

Los parques tecnológicos son modelos para capitalizar el conocimiento en desarrollo regional y nacional, son instrumentos eficaces en la transferencia de tecnología, creación y atracción de empresas con alto valor agregado. Con el fin de albergar a las pequeñas y medianas empresas desarrolladoras de tecnologías y de fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico de PyMEs, la Secretaría de Economía en coordinación con organismos de la iniciativa privada, creó el programa de Parques Tecnológicos. [52]

---

[51][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=37&Itemid=59](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=37&Itemid=59)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[52][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=60](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=60)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

## **2. ¿En qué consiste el programa de Parques Tecnológicos?**

Consiste en establecer espacios geográficos que vinculen a empresas con los Mercados, Universidades, Centros de Investigación y Desarrollo, Agentes Financieros, Aceleradoras y Gobierno; con el propósito de fomentar la creación, innovación y mejora de tecnologías. Con lo anterior, se añade valor a las empresas, mediante el impulso a emprendedores y la creación de negocios innovadores, generando empleos con base en el conocimiento de tecnologías, buscando generar un desarrollo y crecimiento para ser más competitivos en esta área. Además de ser un semillero de nuevas empresas de base tecnológica, gracias a la interacción del talento y la innovación de los diferentes centros de investigación, combinados con la visión y sensibilidad comercial de las empresas.

## **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico en PyMEs.
- Establecer espacios geográficos de negocios centralizados con los servicios necesarios para su crecimiento y desarrollo.
- Crear nuevas oportunidades de negocio y por consecuencia más y mejores empleos.

## **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Gestión, innovación y financiamiento.

## **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de "Parques Tecnológicos"?**

Visitando el sitio web: <http://www.contactopyme.gob.mx/> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [oibarran@economia.gob.mx](mailto:oibarran@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [52Bis.]

# ***PyMEs***

## **1. ¿Qué son las PyMEs?**

Existen dos formas de surgimiento y clasificación de las PyMEs. Por un lado aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. [53]

---

[52Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=60](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=60) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[53] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=50&Itemid=67](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=67)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

Éstas, en su mayoría, son capital intensivas y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión, a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

### **Ventajas:**

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

### **Desventajas:**

- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
- Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno. [53 Bis]

# **Consultores Financieros**

## **1. ¿Qué es el programa de Consultores Financieros?**

Es una herramienta de apoyo para aquellas empresas que sean sujetas de crédito tengan acceso al financiamiento más adecuado, buscando fomentar la cultura empresarial de financiamiento en el sector. ¿Cuál crédito?, ¿Cuánto necesito?, ¿Dónde lo obtengo? y ¿Qué tipo de crédito? Son las principales preguntas que una PyME se hace al momento de querer obtener un crédito o apoyo financiero. A raíz de estas necesidades, el Programa Nacional de Consultores Financieros PyME, busca responderlas y hacer más sencilla y eficaz la gestión de los créditos para las PyMEs.

## **2. ¿En qué consiste el programa de Consultores Financieros?**

La Red Nacional de Consultores Financieros PyME brinda asesoría GRATUITA durante la gestión del crédito mediante un "consultor financiero" que es un asesor capacitado y acreditado por la Secretaría de Economía, que conoce la oferta disponible de productos de créditos PyME con capacidad de gestión ante las instituciones de crédito. Un consultor financiero diagnostica las necesidades de financiamiento, identifica si eres sujeto de crédito, asesora en la selección de un producto financiero, realiza la gestión ante la institución crediticia; además de que ayuda a identificar el impacto del financiamiento para aquellas empresas PyME que tengan los siguientes requisitos:

- Estén formalmente constituidas.
- Tengan experiencia en el negocio.
- Mantengan un récord crediticio.
- Cuenten con la información solicitada por las Instituciones Financieras.

## **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Dotar a la PyME con los elementos necesarios para la obtención de un crédito.
- Dar asesoría del más alto nivel profesional para gestionar créditos que se ajusten a las necesidades de la PyME.
- Gestionar más y mejores créditos a PyMEs que ayuden a su crecimiento y estabilidad, y por consecuencia, sean generadoras de más y mejores empleos.

## **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Gestión de financiamiento para PyMEs.

## **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de "Consultores Financieros"?**

Visitando el sitio web: <http://www.reddeconsultoresfinancieros.com.mx> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [financiamiento@economia.gob.mx](mailto:financiamiento@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono:

**01 800 910 0910** [54]

---

[54][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=31&Itemid=63](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=31&Itemid=63)

# ***Garantías***

## **1. ¿Qué es el programa de Garantías?**

Con el propósito de inducir el otorgamiento de crédito por parte de la banca a favor de las PyMEs, la Secretaría de Economía, en coordinación con Gobiernos Estatales y Municipales, Banca de Desarrollo, Banca Múltiple, Intermediarios Financieros Especializados y otros organismos, se crea el programa de Garantías sustentado en criterios de transparencia, accesibilidad, masividad y competitividad con esquemas novedosos de cobertura de riesgos. El programa de Garantías, ha permitido fortalecer financieramente los esquemas de garantía, mediante la aportación de recursos dirigidos a cubrir el riesgo crediticio, recibiendo a cambio la factibilidad de potenciar los recursos presupuestales para el financiamiento de las PyMEs.

## **2. ¿En qué consiste el programa de Garantías?**

Consiste en otorgar financiamiento por la vía del crédito a PyMEs, en mejores condiciones y con productos competitivos, que cuentan con una serie de respaldos tangibles que permitan, en un eventual caso de suspensión de pago, la recuperación total o parcial de la deuda. Por tal motivo, las garantías son un elemento fundamental como respaldo del crédito. Históricamente, las micro, pequeñas y medianas empresas han sido percibidas por las Instituciones Financieras como agentes de alto riesgo, dado que en su mayoría no cuentan con planes de negocios, estimaciones adecuadas de crecimiento, suficiente infraestructura, fortalezas patrimoniales; además de carecer en algunos casos de formalidad. Por esto, el sistema financiero, principalmente el bancario, no las ha considerado como sujetos de crédito. Todo esto ha llevado a las instituciones financieras a dejar de otorgar créditos a estas empresas, ya que el riesgo percibido y el costo operativo motivaba a la no acreditación y al incremento en la tasa de interés. El riesgo SIEMPRE está latente, tanto por condiciones propias de las empresas como por factores del entorno económico. En virtud de ello, la Secretaría de Economía ha instrumentado programas como "Garantías" que privilegien el acceso al crédito y financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa".

## **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Otorgar créditos a PyMEs con condiciones competitivas, simples, sin garantías hipotecarias que sean de fácil acceso.
  
- Generar sujetos de crédito que obtengan una cantidad óptima de financiamiento.
  
- Elaborar instrumentos y productos específicos con tasas de interés competitivas, cuyos trámites sean más sencillos y verdaderamente atiendan la demanda y satisfagan la necesidad de las empresas. [55]

---

[55] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=30&Itemid=64](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=64)



#### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Financiamiento para PyMEs.

#### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de "Garantías"?**

Visitando el sitio web: <http://www.fondopyme.gob.mx/> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [financiamiento@economia.gob.mx](mailto:financiamiento@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [55 Bis.]

## ***Intermediarios Financieros***

### **1. ¿Qué es el programa de Intermediarios Financieros Especializados?**

Los Intermediarios Financieros Especializados son una fuente importante de financiamiento para las distintas actividades económicas que se desarrollan en nuestro país. Su trayectoria y experiencia marcan diferencias competitivas que contribuyen a consolidar su posición como especialistas en sus respectivos nichos de mercado. Esta característica los ha distinguido como entidades capaces de diseñar financiamientos adecuados para atender las necesidades específicas que tienen los particulares y las empresas.

### **2. ¿En qué consiste el programa de Intermediarios Financieros Especializados?**

A través del Fondo PyME, la Secretaría de Economía apoya la constitución y fortalecimiento de Intermediarios Financieros No Bancarios. Este sector de sociedades financieras ha mostrado un gran dinamismo en la canalización de recursos crediticios para el fomento de actividades económicas, contribuyendo así, a satisfacer las necesidades de individuos y empresas. Debido a su aportación para el crecimiento de las micro y PyMEs y su fuerte demanda para otorgamientos de crédito, se ve la necesidad de hacer crecer este tipo de instituciones mediante el otorgamiento de líneas de crédito. Los apoyos que se otorguen podrán destinarse a la ejecución de:

- Adquisición, arrendamiento, contratación o subcontratación de bienes y servicios destinados al equipamiento y transferencia de modelo.
- Servicios de consultoría y gastos de promoción. [56]

---

[55Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=30&Itemid=64](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=64), Derechos Reservados © Secretaria de Economía – México

[56] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=33&Itemid=65](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=65)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

- Apoyo para participación de sus directivos en talleres, cursos, seminarios, especialidades o diplomados que les proporcionen un conocimiento práctico y detallado y las herramientas necesarias para implementar las mejores prácticas en el otorgamiento de créditos.

- Apoyo para Infraestructura.
- Capital de trabajo.
- Pago de Pasivos.

**3. ¿Cuál es el objetivo del programa?** Desarrollar más y mejores opciones de crédito para las MiPyMEs y los emprendedores.

#### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Capacitación, consultoría, financiamiento para Micro empresas y PyMEs.

#### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de “Intermediarios Financieros Especializados”?**

Visitando el sitio web: <http://www.ifespyme.org.mx/> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [financiamiento@economia.gob.mx](mailto:financiamiento@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [56 Bis.]

## ***Proyectos Productivos***

### **1. ¿Qué es el programa de Proyectos Productivos?**

Para atender las demandas específicas de los sectores industrial, comercial y de servicios, incluidos agronegocios y ecoturismo surge “El Fondo de Proyectos Productivos para el Desarrollo Económico” (FOPRODE) que tiene como objetivos, apoyar proyectos que fomenten e integren cadenas productivas que fortalezcan la competitividad de más micros, pequeñas y medianas empresas (PyMEs) establecidas en México; promover su fortalecimiento y generar negocios de alto valor agregado, a partir de la aplicación de conocimientos y avances tecnológicos. [57]

---

[56Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=33&Itemid=65](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=65) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[57] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=32&Itemid=66](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=66) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

## **2. ¿En qué consiste el programa de Proyectos Productivos?**

El programa de Proyectos Productivos consiste en impulsar el establecimiento de pequeñas unidades de producción en las zonas populares y rurales, con el objeto de apoyar a personas o grupos con iniciativa emprendedora que no tengan acceso a crédito, fortaleciendo la aplicación de políticas de desarrollo que busquen elevar el nivel de vida de las personas, permitiendo la diversificación de las fuentes de ingreso y la incorporación al sector laboral y dotar a la PyME con los elementos necesarios para la obtención de un crédito. Su carácter deberá ser socialista, es decir, la finalidad no es generar ganancias que enriquezcan a un individuo, sino garantizar la producción de bienes y servicios sin explotar a quienes lo producen directamente, garantizándoles una calidad de vida digna. Los apoyos que se otorguen podrán destinarse a la ejecución de:

### **■ Proyectos productivos:**

- a) Adquisición e instalación de maquinaria y equipo industrial.
- b) Instalación y equipamiento de unidades auxiliares a la producción, tales como: laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y otras instalaciones que agreguen valor a la producción.
- c) Capacitación y asesoría técnica a grupos de base comunitaria que requieren financiamiento para mejorar o aumentar su producción y otras actividades de generación de ingresos.

### **■ Infraestructura productiva:**

Construcción, remodelación, adaptación y, en general, la infraestructura necesaria para la operación de los proyectos productivos.

## **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Activar economías locales.
- Promover el territorio o localidad al mejorar ingresos, expectativas, calidad de vida y generación de empleos de las localidades donde se lleve a cabo el programa.
- Fortalecimiento de las cadenas de producción, transformación, comercialización, distribución y el establecimiento de redes productivas.

## **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Comercialización, financiamiento, innovación tecnológica para micro empresas y PyMEs.

## **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de "Proyectos Productivos"?**

Visitando el sitio web: [www.contactopyme.gob.mx/](http://www.contactopyme.gob.mx/) o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [financiamiento@economia.gob.mx](mailto:financiamiento@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910** [57 Bis.]

---

[57Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=32&Itemid=](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=)

# ***Capacitación y Consultoría***

## **1 ¿Qué es Capacitación y Consultoría empresarial?**

Es el conjunto de procesos mediante los cuales se desarrollan aquellos conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que permitan contribuir en forma efectiva, al logro de los objetivos y al desarrollo de la competitividad empresarial, a través de talleres, asesorías y consultorías en sitio, que permiten a las empresas aplicar herramientas metodológicas para mejorar las áreas sustantivas de su empresa: administración, recursos humanos, finanzas, mercadotecnia, operación, así como prácticas de innovación, mediante la aplicación de servicios especializados que identifican las áreas débiles o de oportunidad y les ayudan a solucionarlas.

## **2 ¿En qué consiste el Programa Nacional de Capacitación y Consultoría?**

Dada la gran variedad de productos de oferta y demanda de servicios de capacitación y consultoría, así como el control del recurso humano que ofrece estos servicios en el país, el Programa Nacional de Capacitación y Consultoría, en cumplimiento de su objetivo de coadyuvar a las Mipymes para ser más rentables y productivas, divide su operación en cuatro componentes:

Programa de Consultoría General

Programa Moderniza.

Formación de Consultores PyME-JICA

Consultoría Empresarial PyME-JICA

## **3 ¿Cuáles son los objetivos del Programa?**

Consolidar la formación de capital humano, especialista en atención a micro, pequeñas y medianas empresas.

Impulsar la competitividad empresarial a través de la instrumentación y aplicación de acciones de mejora y apoyo en procesos de certificación. Desarrollar las habilidades de los empresarios en la implementación de mejoras empresariales que hagan más rentables y productivas sus empresas.

## **4 ¿Qué servicios ofrece el Programa?**

Consultoría empresarial general y especializada, que incorpora incluso elementos de capacitación en sus diversas fases de operación así como procesos de formación de consultores: [58]

---

[58] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=87&Itemid=113](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=87&Itemid=113)

Programa de Consultoría General.- Proyectos a demanda, identificados por aliados estratégicos, Cámaras y Asociaciones empresariales y gobiernos de los Estados para atender necesidades de capacitación y consultoría a través de metodologías probadas que aseguren resultados medibles y cuantificables, incluidos los procesos de asistencia técnica a sectores específicos y procesos de certificación en general, así como formación de capital humano en consultoría. Programa Moderniza.- Programa interinstitucional de consultoría en gestión administrativa especializada al sector turismo, en busca de la certificación del Distintivo "M" otorgado por la secretaría de Turismo, que ofrece consultoría grupal e individual por tres meses.

Formación de Consultores PyME-JICA.- Proceso de formación teórico-práctico de aproximadamente mes y medio, dirigido a consultores con más de tres años de experiencia en consultoría empresarial que deseen incorporarse al grupo de consultores acreditados por la Secretaría de Economía, para aplicar el Programa Consultoría Empresarial PyME-JICA, basado en la aplicación de herramientas japonesas de mejoras de alto impacto y bajo costo.

Consultoría Empresarial PyME-JICA.- Proceso de consultoría en sitio de 3 a 4 meses, dirigida a micro, pequeñas y medianas empresas preferentemente con dos años de operación, que requieran fortalecer cualquiera de sus áreas sustantivas e identificar el problema raíz en sus empresas, a través de un proceso de prediagnóstico, diagnóstico, plan de acción y mejora, seguimiento de acciones, aplicación de mejoras de alto impacto y bajo costo y seguimiento de acciones a través de medición de indicadores

## **5 ¿Dónde puedo obtener información detallada del Programa Nacional de Capacitación y Consultoría?**

Enviando un correo electrónico a las siguientes direcciones:

[jamaro@fundes.org](mailto:jamaro@fundes.org) para el Programa Moderniza, [villegas@coparmex.org.mx](mailto:villegas@coparmex.org.mx) o [lmvazque@economia.gob.mx](mailto:lmvazque@economia.gob.mx) para el Programa de Formación de Consultores PyME-JICA, [martinez@coparmex.org.mx](mailto:martinez@coparmex.org.mx) o [agvera@economia.gob.mx](mailto:agvera@economia.gob.mx) para el Programa de Consultoría Empresarial PyME-JICA, [jbmartinez@economia.gob.mx](mailto:jbmartinez@economia.gob.mx) o [bchavez@economia.gob.mx](mailto:bchavez@economia.gob.mx) para preguntas generales, o bien, ingresando al portal <http://www.consultoriapyme.org.mx> , también puedes **comunicarte al teléfono:** 01 800 910 0910 [58 Bis.]

---

[58Bis][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=87&Itemid=1](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=87&Itemid=1)

# Microempresas

## 1. ¿Qué es una Microempresa?

Se considera microempresa a la que tiene entre 0 y 10 trabajadores. Esto es así, independientemente de que el negocio se dedique a la industria, al comercio o los servicios.

### **Ventajas:**

Las microempresas son un motor de crecimiento económico y de empleo fundamental para el país ya que, de acuerdo a resultados del último censo económico del INEGI:

- De cada 100 empresas mexicanas 96 son microempresas.
- Contribuyen con el 40.6% del empleo.
- Aportan el 15% del PIB.

### **Desventajas:**

La competitividad y productividad de las microempresas, sobre todo de las de tipo tradicional está siendo amenazada por la incorporación de modernos conceptos de negocio, que evidencian:

- Limitada profesionalización.
- Crecimiento desordenado.
- Rezago tecnológico.
- Altos consumos de energía.
- Imagen comercial descuidada e insalubre.
- Administración informal ("de cajón").
- Limitados accesos al financiamiento.

### **Ejemplos de Microempresas:**

- Tiendas de abarrotes y misceláneas.
- Tortillerías y molinos de nixtamal.
- Papelerías.
- Salones de belleza.
- Panaderías.
- Talleres mecánicos.
- Farmacias.
- Carnicerías.

[59]

---

[59] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=49&Itemid=74](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=49&Itemid=74)

# ***Mi Farmacia***

## **1. ¿Qué es el programa de Mi Farmacia?**

El programa Mi Farmacia, es un programa que brinda apoyo para fortalecer la competitividad de farmacias, para que reciban capacitación y consultoría especializada que les permita identificar las mejoras que deban realizar en sus negocios; así como financiamiento para su crecimiento y desarrollo. Este programa opera gracias a la aplicación de recursos del Fondo PyME de la Secretaría de Economía, conjuntamente con recursos de los gobiernos estatales.

## **2. ¿En qué consiste el programa de Mi Farmacia?**

Consiste en la modernización y re-estructuración de este sector para impulsar la competitividad que tienen y la elaboración de un plan de negocios, donde financieramente, aumente la utilidad y se disminuyan costos, cuente con un mejor control de gastos y poder adquisitivo de productos que aumenten el margen bruto de las ganancias; lo que ayuda a beneficiar directamente a los millones de familias cuyo ingreso familiar depende de este tipo de negocios, así como beneficiar a las familias mexicanas, ofreciendo medicamentos surtidos y a buen precio.

## **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Contribuir con la modernización de las farmacias a través de procesos de sensibilización, caracterización y fortalecimiento, que eleven sus niveles de sustentabilidad y acceso a las oportunidades que ofrece el mercado.
- Capacitar en las áreas comercial y administrativa, para el eficiente manejo de sus negocios.
- Dar formalidad a este tipo de negocio para que puedan tener una imagen que de presencia en el mercado y genere competitividad, que apoye su crecimiento y por ende, les dé la oportunidad de ser generadores de más y mejores empleos.

## **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Mi Farmacia es un programa integral que incluye Capacitación, Innovación, Vinculación, Gestión, Consultoría y Financiamiento, dirigidos a mejorar la rentabilidad de las farmacias participantes.

## **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de “Mi Farmacia”?**

Visitando el sitio web: <http://www.microempresas.org.mx> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [mherrera@economia.gob.mx](mailto:mherrera@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al siguiente teléfono: **01 800 910 0910** [60]

---

[60][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=27&Itemid=69](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=69)

# ***Mi Panadería***

## **1. ¿Qué es el programa de Mi Panadería?**

Es un programa que brinda apoyo para fortalecer la competitividad de panaderías, para que reciban capacitación y consultoría especializada que les permita identificar las mejoras que deban realizar en sus negocios; así como financiamiento para su crecimiento y desarrollo.

Este programa opera gracias a la aplicación de recursos del Fondo PyME de la Secretaría de Economía, conjuntamente con recursos de los gobiernos estatales.

## **2. ¿En qué consiste el programa de Mi Panadería?**

Consiste en brindar apoyos para la modernización y re-estructuración de este sector para impulsar la competitividad que tienen, proponiendo la elaboración de un Plan de Negocios, donde financieramente aumente la utilidad, se disminuyan costos, cuente con un mejor control de gastos y poder adquisitivo de productos que aumenten el margen bruto de las ganancias, lo que ayuda a beneficiar directamente a las millones de familias cuyo ingreso familiar depende de este tipo de negocios, así como beneficiar a las familias mexicanas ofreciendo productos de buena calidad y a un buen precio.

## **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Consiste en la entrega de recursos para fortalecer la competitividad y productividad de los industriales del pan, la entrega de estos recursos permitirá contar con una industria moderna y competitiva que permita reducir costos y ofrecer al consumidor un producto de calidad y a bajo costo, en beneficio de la economía familiar.
- Proveer los insumos necesarios, así como créditos para la modernización de equipo, abastecimiento de las materias primas que utilizan.
- Capacitar en las áreas comercial y administrativa para el eficiente manejo de sus negocios.
- La modernización y capacitación, permitirán a los industriales de este sector, mejorar sus procesos de calidad, presentación, administración, canales de comercialización y sus ventas, lo que ayuda a beneficiar directamente a los millones de consumidores de pan en el país.
- Dar formalidad a este tipo de negocio para que puedan tener una imagen que dé presencia en el mercado y genere competitividad, que apoye su crecimiento y por ende les dé la oportunidad de ser generadores de más y mejores empleos. [61]

---

[61] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28&Itemid=70](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=70)



#### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Mi Panadería es un programa integral que incluye capacitación, innovación, vinculación, gestión, consultoría y financiamiento, dirigidos a mejorar la rentabilidad de las panaderías participantes.

#### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de “Mi Panadería”?**

Visitando el sitio web: <http://www.microempresas.org.mx> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [mherrera@economia.gob.mx](mailto:mherrera@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al siguiente teléfono: **01 800 910 0910** [61Bis.]

## ***Mi Taller***

#### **1. ¿Qué es el programa de Mi Taller?**

El programa Mi Taller, es un programa que brinda apoyo para fortalecer la competitividad de los talleres, para que reciban capacitación y consultoría especializada que les permita identificar las mejoras que deban realizar en sus negocios, así como financiamiento para su crecimiento y desarrollo. Este programa opera gracias a la aplicación de recursos del Fondo PyME de la Secretaría de Economía, conjuntamente con recursos de los gobiernos estatales.

#### **2. ¿En qué consiste el programa de Mi Taller?**

Consiste en la modernización y re-estructuración de este sector para impulsar su competitividad. Brindarán capacitación para manejos de software y administración, además de ofrecer apoyos económicos para su desarrollo, capacitación y crecimiento.

#### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Brindar apoyo para modernizar los negocios.
- Capacitar en áreas comercial y administrativa, para el eficiente manejo de sus negocios.
- Dar formalidad a este tipo de negocio para que puedan tener una imagen que dé presencia en el mercado y genere competitividad, que apoye su crecimiento y por ende les dé la oportunidad de ser generadores de más y mejores empleos. [62]

---

[61Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28&Itemid=70](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=70)

Derechos Reservados © Secretaría de Economía– México

[62] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=26&Itemid=71](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=71)

Derechos Reservados © Secretaría de Economía– México

■ Mi Taller tratará de agrupar a talleres para trabajar de la misma manera en las que operan las franquicias. Manejarán la misma imagen corporativa, pero conservarán el nombre con el que ya contaba el establecimiento.

#### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Mi taller es un programa integral que incluye Capacitación, Innovación, Vinculación, Gestión, Consultoría y Financiamiento, dirigidos a mejorar la rentabilidad de los talleres participantes.

#### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de “Mi Taller”?**

Visitando el sitio web: <http://www.microempresas.org.mx> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [mherrera@economia.gob.mx](mailto:mherrera@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al siguiente teléfono: **01 800 910 0910** [62 Bis.]

## ***Mi Tienda***

#### **1. ¿Qué es el programa de Mi Tienda?**

El programa Mi Tienda, es un programa que brinda apoyo para fortalecer la competitividad de los tenderos, para que reciban capacitación y consultoría especializada que les permita identificar las mejoras que deban realizar en sus negocios; así como financiamiento para su crecimiento y desarrollo. Este programa opera gracias a la aplicación de recursos del Fondo PyME de la Secretaría de Economía, conjuntamente con recursos de los gobiernos estatales. El programa Mi Tienda contempla la modernización de éstos negocios en tres áreas fundamentales: administrativa, comercial y tecnológica.

#### **2. ¿En qué consiste el programa de Mi Tienda?**

Consiste en apoyar con capacitación, modernización, financiamiento, formación y elaboración de un Plan de Negocios para que financieramente aumente la utilidad, se disminuyan costos, cuente con un mejor control de gastos y poder adquisitivo de productos que aumenten el margen bruto de las ganancias, lo que ayuda a beneficiar directamente a los millones de familias cuyo ingreso familiar depende de este tipo de negocios, así como beneficiar a aquellas familias que son consumidores de los productos que éste tipo de negocios ofrecen, manteniendo el surtido y buen precio. [63]

---

[62Bis][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=26&Itemid=7](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=7)

<sup>1</sup> Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[63][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=29&Itemid=72](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=29&Itemid=72)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Brindar apoyo para modernizar los negocios.
- Capacitar a los tenderos en áreas comercial y administrativa, para el eficiente manejo de sus negocios.
- Dar formalidad a este tipo de negocio para que puedan tener una imagen que dé presencia en el mercado y genere competitividad, que apoye su crecimiento y por ende les dé la oportunidad de ser generadores de más y mejores empleos.
- Brindar consultoría para hacer una franquicia de sus negocios.

### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Mi Tienda es un programa integral que incluye capacitación, innovación, vinculación, gestión, consultoría y financiamiento; dirigidos a mejorar la rentabilidad de las tiendas participantes.

### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de Mi Tienda?**

Visitando el sitio web <http://www.microempresas.org.mx> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [mherrera@economia.gob.mx](mailto:mherrera@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al siguiente teléfono: **01 800 910 0910** [63Bis.]

## ***Mi Tortilla***

### **1. ¿Qué es el programa de Mi tortilla?**

El programa Mi Tortilla es un programa que brinda apoyo para fortalecer la competitividad y productividad de los industriales de la masa y la tortilla, para que reciban la capacitación y consultoría especializada que les permita identificar las mejoras que deban realizar en sus negocios. Este programa opera, gracias a la aplicación de recursos del Fondo PyME de la Secretaría de Economía, conjuntamente con recursos de los gobiernos estatales. El programa Mi Tortilla contempla la modernización de las tortillerías en tres áreas fundamentales: administrativa, comercial y tecnológica.

### **2. ¿En qué consiste el programa de Mi tortilla?**

Consiste en la entrega de recursos para fortalecer la competitividad y productividad de los industriales de la masa y la tortilla, la entrega de estos recursos permitirá contar con una industria moderna y competitiva que permita reducir costos y ofrecer al consumidor un producto de calidad y a bajo costo, en beneficio de la economía familiar. [64]

---

[63Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=29&Itemid=72](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=29&Itemid=72) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[64] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=25&Itemid=73](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=73) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

La modernización y capacitación permitirá a los industriales de este sector mejorar sus procesos de calidad, presentación, administración, canales de comercialización y sus ventas, lo que ayuda a beneficiar directamente a los millones de consumidores de tortilla en el país.

Gracias a la participación, apoyo y promoción que realizan las uniones y asociaciones de Industriales de la Masa y la Tortilla a nivel nacional, se han podido canalizar cien millones de pesos a mil 50 industriales a nivel nacional. Con esta entrega de recursos se refleja la confianza que hay por parte de los industriales de la masa y la tortilla para sumarse al propósito de volver a este sector competitivo, productivo y de calidad.

### **3. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

- Brindar apoyo para modernizar y capacitar a los industriales de la masa y la tortilla para fortalecer la competitividad y productividad de un producto de primera necesidad como lo es la "Tortilla".
  
- Contar con una industria moderna y ordenada que dé pie al crecimiento de los negocios y por ende a la generación de empleos.
  
- Reducir la emisión de contaminantes y consumo de energía, gas y agua.
  
- Mejorar la calidad, higiene y nutrición del producto con precios competitivos.
  
- Aumentar la rentabilidad de las tortillerías, reduciendo sus costos de producción, con la adopción de nuevas tecnologías en las diferentes etapas de la cadena.

### **4. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Mi Tortilla es un programa integral que incluye capacitación, innovación, vinculación, gestión, consultoría y financiamiento dirigidos a mejorar la rentabilidad de las tortillerías participantes.

### **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de Mi Tortilla?**

Visitando el sitio web <http://www.microempresas.org.mx> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: [mherrera@economia.gob.mx](mailto:mherrera@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al siguiente teléfono: **01 800 910 0910** [64 Bis.]

---

[64Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=25&Itemid=](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=)

# ***Emprendedores***

## **1. ¿Qué es ser Emprendedor?**

Se dice a aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio o simplemente a alguien que quiere empezar un proyecto por su propio entusiasmo. Dentro de las características de un emprendedor se encuentran la capacidad organizativa, el ser analítico, entusiasta, innovador, optimista, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento. Dentro de las variables que debe de considerar un emprendedor antes de iniciar un proyecto son: Analizar el entorno y la viabilidad del proyecto, así como los recursos financieros y la elección de socios adecuados si es que se asociará.

### **Ventajas:**

- La ventaja principal es que no hay formalidades específicas a realizar, ya que no se adquiere personalidad jurídica sino física. Esto supone que los trámites se reducen muy considerablemente y por tanto también el capital necesario para la constitución.
- Se es dueño de tu tiempo y ganancias.
- Lo bueno es, que puedes usar y desarrollar toda tu imaginación, potencial y creatividad. Nadie te dice qué y cómo hacerlo. Lo malo es que si no tienes la experiencia o los conocimientos suficientes, puedes fracasar varias veces antes de triunfar o lograr desarrollar algún emprendimiento rentable.
  - Lo positivo es que requieres una actualización y una dedicación constante. Tú eres tu jefe, tu contador, tu empleado, tu jefe de personal, etc.

### **Desventajas:**

- Las deudas y obligaciones del negocio se asumen con los bienes personales, puesto que no hay diferencia entre el patrimonio del empresario y el de la empresa. El empresario individual responde personalmente de las obligaciones derivadas de la actividad empresarial con todos sus bienes presentes y futuros.
- Si se es un poco perezoso o te cuesta hacer las cosas, puede jugarte bastante en contra a la hora de emprender.
- Quizás se necesite trabajar muchísimo más, que si trabajarás para otros.
- Y lo malo es que también eres el único responsable de tus pérdidas y que si te hundes, te hundes sólo.
- Lo bueno de trabajar en relación de dependencia es, que es mucho más estable que los ingresos que puedas generar con tu emprendimiento, aunque como emprendedor de éxito puede irte mucho mejor que trabajando en relación de dependencia.
- En algunas ocasiones puedes verte sobrepasado de tareas y de tiempo. [65]

---

[65] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=48&Itemid=79](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=48&Itemid=79)

# ***Capital Semilla***

## **1. ¿Qué es el Capital Semilla?**

Se entiende por capital semilla a la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves en el proceso de su iniciación y puesta en marcha de un proyecto.

## **2. ¿En qué consiste el Capital Semilla?**

Consiste en proporcionar apoyo financiero temporal en forma de crédito simple a los proyectos viables de emprendedores egresados del Sistema Nacional de Incubadoras. Usualmente este capital se destina a:

- Desarrollo de un prototipo comercial.
- Elaboración de estudio de mercado.
- Elaboración de estudio de factibilidad.
- Elaboración del plan de negocios.
- Inversiones para lanzar el producto al mercado\*.
- Adaptación y remodelaciones.
- Registro de patentes.
- Capital de trabajo para la operación del negocio\*.
- Adquisición de maquinaria y equipo\*.

*\*Para el caso de proyectos de negocios tradicionales, sólo son financiables estos conceptos.*

## **3. ¿Cuál es el objetivo del Capital Semilla PYME?**

- Proporcionar apoyo financiero temporal en forma de crédito simple a emprendedores egresados del Sistema Nacional de Incubación de Empresas para la formación y arranque de nuevos negocios, en función del tipo de tecnología del proyecto, siempre y cuando demuestren que son técnica, comercial y financieramente viables.
- Complementar los recursos de los emprendedores para inicio de sus negocios.
- Permitir que emprendedores no sujetos a esquemas de financiamiento de intermediarios financieros tradicionales, puedan acceder a los recursos que les permitan detonar su plan de negocios.

## **4. Servicios que ofrece el programa:**

Financiamiento en forma de crédito simple. [66]

---

[66] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=76](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=76)

## **5. ¿Dónde puedo obtener información detallada acerca del Capital Semilla?**

Visitando su sitio web <http://www.capitalsemilla.org.mx/> o enviando un correo electrónico a la siguiente dirección: Lic. Lorenzo Arellano Paredes, Jefe de Departamento de Capital Semilla [laparedes@economia.gob.mx](mailto:laparedes@economia.gob.mx) o bien, comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910**. Responsable del Programa. Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores. [66 Bis.]

## ***Incubadoras***

### **1. ¿Qué es una Incubadora?**

Es un centro de apoyo a emprendedores que proporciona orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de una empresa. Las Incubadoras, realizan un acompañamiento empresarial para el desarrollo y puesta en marcha del plan de negocios, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos, proveen de espacios físicos como son oficinas, acceso a equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico.

La Red Nacional de Incubadoras de Empresas está integrada por 450 incubadoras en 180 ciudades en instituciones educativas, organizaciones de la sociedad civil, organismos empresariales y asociaciones que cuentan con una metodología reconocida por la Secretaría de Economía.

### **2. ¿Cuál es el objetivo del programa?**

Crear más y mejores empresas de alto valor agregado y que permanezcan en el mercado para la generación de más y mejores empleos de alta calidad.

### **3. ¿Qué servicios ofrece el programa?**

Ofrece Consultoría y asistencia técnica con herramientas administrativas a fin de establecer formalmente una empresa.

Los servicios ofrecidos son: consultoría, asesoría y asistencia integral a los emprendedores, desde el desarrollo e implementación del Plan de Negocios hasta la creación e inicio de operaciones de la empresa.

(Gestión, Innovación, Comercialización, Capacitación) [67]

---

[66Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=76](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=76) , Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[67] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=23&Itemid=77](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=77)

Responsable del Programa. Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores. Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

#### **4. ¿Dónde puedo obtener información detallada del programa de incubadoras?**

Enviando un correo electrónico a las siguientes direcciones: Lic. Rafael Díaz Arrieta, Subdirector de Incubadoras [rdiaz@economia.gob.mx](mailto:rdiaz@economia.gob.mx), Lic. Karla Piedad Salcedo Zaragoza, Jefa de Departamento de Atención a Incubadoras [dqcit06@economia.gob.mx](mailto:dqcit06@economia.gob.mx) o comunicándote al teléfono: **01 800 910 0910**. Responsable del Programa. Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores. [67 Bis.]

## ***Jóvenes Emprendedores***

### **1. ¿Qué es un emprendedor?**

Se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha, es convertir una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa o una organización social, que genere algún tipo de innovación y empleos.

#### **Características de un emprendedor:**

Capacidad organizativa.

- Ser analítico.
- Entusiasta.
- Innovador.
- Optimista.
- Flexible.
- Dinámico.
- Capaz de asumir riesgos.
- Creativo.
- Orientado al crecimiento.

[68]

---

[67Bis][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=23&Itemid=7](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=7)

Z Responsable del Programa. Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores. Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[68][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=78](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=78)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México



## 2. ¿En qué consiste el programa de jóvenes emprendedores?

Fomentar el Espíritu Emprendedor en nuestra sociedad, con la implementación, el desarrollo y el fortalecimiento de un programa que incentive la cultura empresarial en el País, esto es, sin lugar a dudas, una de las mejores estrategias para consolidar el desarrollo económico y social, ya que existe una relación directa entre la actividad emprendedora con la creación de empresas; la generación de nuevas fuentes de trabajo; la expansión de los mercados y la competitividad.

## 3. ¿Cuál es el objetivo del programa?

Promover e impulsar en los mexicanos el Espíritu Emprendedor y la Cultura Empresarial para la creación de más y mejores emprendedores.

## 4. ¿Qué servicios ofrece el programa?

El programa se divide en dos áreas estratégicas:

**Caravana del Emprendedor:** Es un concepto de Secretaría de Economía, que tiene por objetivo, llevar a cabo encuentros con la sociedad, para promover y estimular el espíritu emprendedor, a través de un grupo de unidades móviles y de fácil acceso en todo el país, con el apoyo y colaboración de aliados estratégicos.

**Modelo "Jóvenes Emprendedores":** Aplicar una Metodología que impulse a los jóvenes en el desarrollo del espíritu emprendedor con habilidades, actitudes y valores empresariales, para concretar planes de negocios que se constituyan en un semillero de empresas, a través del acompañamiento especializado de asesores, que faciliten su inserción al ambiente emprendedor – empresarial, para contribuir al desarrollo social y económico del país; agregando valor.\* Modelo disponible en Instituciones de Educación Superior. **Eventos de Emprendedores:** Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores en territorio nacional.

## 5. ¿Dónde puedo obtener información de los programas y apoyos dirigidos a Emprendedores?

En la página [www.fondopyme.gob.mx](http://www.fondopyme.gob.mx) o bien, enviando correo electrónico a las siguientes direcciones: Lic. Alejandro Lobo Carrillo, Subdirector de Emprendedores [dgcit23@economia.gob.mx](mailto:dgcit23@economia.gob.mx) , Lic. Rosangel Gómez Ortiz, Jefa de Departamento de Emprendedores [dgcit26@economia.gob.mx](mailto:dgcit26@economia.gob.mx) Lic. Sagrario Bautista Gómez, Jefa de Departamento de la Caravana del Emprendedor [dgcit27@economia.gob.mx](mailto:dgcit27@economia.gob.mx) o para ser canalizado con un asesor llame al teléfono: **01 800 910 0910**, Responsable del Programa: Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores. [68 Bis.]

---

[68Bis.] [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=)

## 4.2.-CALL CENTER

El Call center es un sistema integrado de telefonía y computación, en el que se incluyen aspectos propios de nuevas tecnologías, como el servicio a través de Internet, recepción automática de voz, con niveles de calidad de información óptimo, maximizando recursos, reduciendo costos, teniendo la capacidad de atender altos volúmenes de llamadas, con diferentes objetivos.

Debido a estas características es que se opta por contratar los servicios de un Call center, como otra herramienta de comunicación en apoyo a la Internet para el lanzamiento al público del Movimiento México Emprende, ya que se pretende que su servicio funja como soporte integral entre la relación de la Secretaría de Economía y el emprendedor/empresario.

Otro problema que presentan las empresas, es el desconocimiento de que existen personas dedicadas o "Especialistas" que facilitan y gestionan los créditos ante las instituciones financieras u organismos pertinentes.

El objetivo del Call center es el de vincular a los Consultores Financieros más cercanos a cada prospecto según su ubicación geográfica.

"Existen dos formas de llevar a cabo el proceso de localización de los consultores financieros más cercanos a un prospecto que desea solicitar apoyo.

### ***Mediante el Call Center:***

- El prospecto realiza la llamada al "Call Center".
- La recepcionista ingresa al sistema mediante un usuario y una contraseña asignados en el módulo de seguridad.
- La recepcionista captura los datos del prospecto en el sistema, procede a localizar a los consultores financieros más cercanos y le menciona al prospecto los Consultores encontrados y algunos datos como dirección y ubicación.
- El prospecto indica a la recepcionista el consultor con el cuál desea tener contacto; posteriormente la recepcionista se encarga de vincular al prospecto con el consultor. La vinculación se efectuará mediante un correo electrónico al coordinador del consultor elegido, al consultor financiero y al prospecto si es que éste último cuenta con correo electrónico." [69]

---

[69] Fuente: Gisa Software, S.A.

## **Descripción de Requerimientos, Funcionales Generales, Interfaz del Usuario e Interfaz Externa**

### **1. Registro de Prospectos**

“Es necesario contar con un formulario de registro sencillo donde el usuario pueda registrar los datos personales y preguntas básicas de las empresas/emprendedores que se acercan a la Plataforma México Emprende vía “Call Center” o por medio del portal web, y que estén interesados en solicitar algún apoyo de tipo financiero:

La información que se necesita capturar para este catálogo es la siguiente:

1. ¿Cuenta usted con una empresa Formalmente Constituida?- Formato Lógico SI/NO.
2. RFC.- Formato alfanumérico de 13 caracteres.
3. Nombre Comercial.- Formato alfanumérico de 100 caracteres.
4. Estado.- Formato alfanumérico de 35 caracteres.
5. Ciudad.- Formato alfanumérico de 35 caracteres.
6. Localidad.- Formato alfanumérico de 50 caracteres.
7. Colonia.- Formato alfanumérico de 100 caracteres.
8. Calle.- Formato alfanumérico de 50 caracteres.
9. Número Interior.- Formato alfanumérico de 15 caracteres.
10. Número Exterior.- Formato alfanumérico de 15 caracteres.
11. Esquina.- Formato alfanumérico de 50 caracteres.
12. Lada.- Formato numérico de 6 caracteres.
13. Teléfono de Oficina.- Formato alfanumérico de 15 caracteres.
14. Teléfono Celular.- Formato alfanumérico de 15 caracteres.
15. Correo Electrónico.- Formato alfanumérico de 80 caracteres.
16. Número de Empleados.- Formato numérico de 5 caracteres.
17. Sector.- Formato alfanumérico de 40 caracteres.
18. Medios.- Formato alfanumérico de 40 caracteres.
19. Nombre de Contacto.- Formato alfanumérico de 50 caracteres.
20. Descripción de la Idea.- Formato alfanumérico de 255 caracteres.

#### **Consideraciones Especiales:**

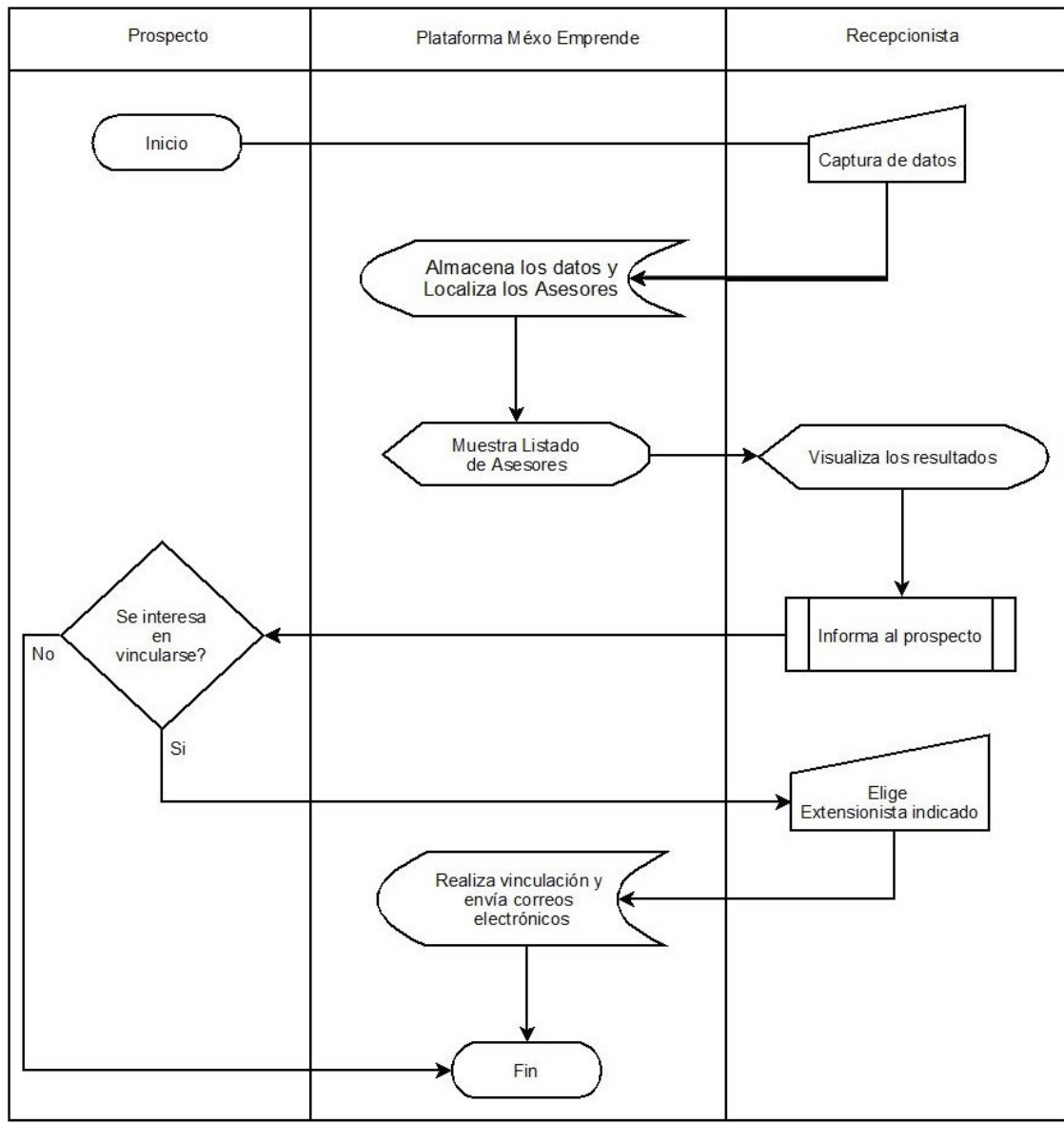
- ✓ En caso de que su respuesta a la pregunta 1 sea igual a “No”, se registrarán los datos del prospecto, más no se vinculará a ningún “Consultor Financiero”, al intentar vincularse le desplegará un mensaje amigable indicándole que no pudo ser vinculado debido a que es requisito tener una empresa Constituida para poder vincularse a un consultor financiero.
- ✓ Para el caso de Internet se tendrá acceso a este Registro por medio de una Liga incluida en un Banner con Publicidad del Servicio en el portal México Emprende.” [70]

---

[70] Fuente: Gisa Software, S.A.

- ✓ "Para el caso de Call Center se tendrá acceso a este Registro por medio de una liga directa al registro de Prospectos.
- ✓ Se tendrá una breve guía donde se explicará al usuario el llenado del formulario." [70Bis]

### Proceso de localización de consultores financieros vía Call Center



[71]

[70 Bis ] Fuente: Gisa Software, S.A.

[71] Fuente: Gisa Software, S.A.

## CONCLUSIONES

El presente reporte laboral pretende mostrar como fue el lanzamiento del "Programa México Emprende" y la problemática del modelo de estrategia de comunicación que se utilizó, dadas las condiciones político económicas que vive el país actualmente.

En el primer capítulo se centro la atención en definir las características esenciales de lo que son las empresas y los empresarios, mostrando la problemática inmersa que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas MIPYMES, en el gran juego de los negocios "EL PEZ MAS GRANDE SE COME AL MAS CHICO"; resaltando la problemática económica organizacional que tienen las MIPYMES para poder subsistir y su importancia en el modelo capitalista neo liberal actual.

Al término de este capítulo puedo concluir: que por desgracia las cifras de fracaso de las MIPYMES son abrumadoras en cualquier país y no solamente en México, se observa que al cumplir 10 años, estas MIPYMES. "De acuerdo con CETRO-CRECE, el 75% de las nuevas empresas mexicanas deben de cerrar sus operaciones apenas depuse de dos años en el mercado." [72]

Por tal motivo y ante tal problemática inmersa en la que se encuentran las pequeñas y medianas empresas en México, cobra mayor relevancia el modelo de estrategia de comunicación que implemento la Secretaría de Economía para obtener mejores resultados en una dinámica no muy justa como es la del "MUNDO DE LOS NEGOCIOS" y consolidar el papel del Gobierno Federal como impulsor del desarrollo del sector empresarial.

En el segundo capítulo reporto cual es la filosofía, objetivos, componentes, líneas de acción y apoyos a las MYPIMES, del "MOVIMIENTO MÉXICO EMPRENDE", observando cómo el gobierno Federal a través de la Secretaria de Economía trata de promover en las nuevas generaciones un espíritu emprendedor responsable, competitivo y generador de nuevas empresas; otorgando apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas:

- Se impulsa una nueva actitud empresarial en los mexicanos y en sus nuevas generaciones.
- Agrupar a todas las instituciones Privadas y de Gobierno

[72]Fuente: Dr. Claudio L. Soriano de SP Ltda.

[http://www.tenerunsitio.com.ar/sitio/mejorespracticass\\_notadesarrollada.php?nota=031020065](http://www.tenerunsitio.com.ar/sitio/mejorespracticass_notadesarrollada.php?nota=031020065)

- Para Coordinarlas y no duplicar funciones y esfuerzos
- Simplificar el aparato burocrático que atrasa el desarrollo de las MIPYMES y del país.
- Agrupándolas en un solo lugar "TODO EN UNO"
- Creación de los "CENTROS MÉXICO EMPRENDE"

Observo, que el Programa "Movimiento México Emprende" es muy ambicioso y un gran reto a vencer; donde el Gobierno Federal tendrá que enfrentar, primeramente a la burocracia interna que reina en sí mismo, contradicción a vencer, ya que se está creando un nuevo organismo para hacer lo que otras instituciones no lo hacían bien o no saben que se están duplicando funciones o simplemente han descuidado el trabajo para lo que fueron creadas. Se tendrá que mantener una amplia comunicación con los sectores empresariales y tratar de conciliar todos los intereses que reinan en el "MUNDO DE LOS NEGOCIOS", reto no muy fácil de superar pero tampoco imposible. Estamos viendo el nacimiento de un centro impulsor de negocios para las micro, pequeña y medianas empresas que se verán beneficiadas con distintos apoyos gubernamentales y el termino de una burocracia empresarial que se tenía anteriormente, sumiendo a los mexicanos en la mediocridad empresarial; o simplemente, estaremos viviendo una vez más, el nacimiento de otro gran elefante blanco repleto de mas burocracia, menos apoyos, pero eso sí, con un nuevo espíritu emprendedor, que solo hundirá mas el surgimiento de nuevas MIPYMES.

En el capítulo tres presento la parte técnica de justificación y creación de los "Centros México Emprende" su misión, diagnóstico, modelo, función, infraestructura, posible ubicación en los estados de la república mexicana, estructura, logística de operación, esto con el fin de mostrar el esfuerzo hecho por parte de la Secretaría de Economía y las distintas cámaras empresariales y gubernamentales que han participado, y se tenga la información necesaria para que el lector asuma los elementos necesarios de cómo están conformados los "Centros México Emprende", aclarando que no es la intención del presente reporte de actividades profesionales evaluar las acciones ya hechas por parte de la Secretaría Economía, sino dar un panorama amplio para un futuro análisis sobre la evaluación del "Programa Movimiento México Emprende" dado que este reporte tiene como objetivo mostrar solamente el lanzamiento del proyecto a la sociedad mexicana, hecha el Lunes 2 de marzo de 2009 por parte del Presidente Felipe Calderón Hinojosa.

En el capítulo cuarto me concentro en explicar brevemente la estrategia de comunicación del "Movimiento México Emprende".

## **Entorno: Político económico**

Ante la ya declarada, CRISIS MUNDIAL que enfrenta el gobierno mexicano, y la pérdida de miles de empleos, el Programa "Movimiento México Emprende", pretende atenuar el impacto, y adoptar una nueva actitud empresarial que le permita dar un giro a la sociedad mexicana y crear nuevas micro, pequeñas y medianas empresas apoyándolas con recursos y asesoramiento para su éxito.

Las intenciones por parte del Gobierno Federal son optimistas, pese a que como ya hemos visto en el presente reporte, a nivel mundial "EL 90% DE LAS MIPYMES MUEREN EN LOS 2 PRIMEROS AÑOS" y México desgraciadamente no se escapa de esta estadística, y cito la siguiente nota periodística:

### **Bajan cortina en DF 15,000 Mipymes por impacto crisis**

La mayor parte de las empresas que cerraron sus puertas eran micro y del giro comercial.

MÉXICO, abril 3, 2009.- Ante la crisis económica y financiera, de octubre a febrero en el Distrito Federal han cerrado 15,000 micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Laura Velázquez Alzúa, secretaria de Desarrollo Económico del Distrito Federal, precisó que de las 330,000 Mipymes reportadas hasta la primera mitad de 2008 aún sobreviven 315,000, informa El Financiero.

Velázquez Alzúa afirma que la mayor parte de las empresas que cerraron sus puertas eran micro y del giro comercial.

Aseguró que el Gobierno del Distrito Federal (GDF), trabaja para evitar que continúe la mortandad de unidades productivas, y entre otras acciones se están ofreciendo subsidios fiscales y financiamiento.

Agregó que no pueden esperar a que el gobierno federal haga algo por salvar los negocios y los empleos, no sólo en el Distrito Federal sino a nivel nacional.

Acotó que de enero a la fecha se han pedido entre 28,000 y 30,000 fuentes de empleo, y que los nuevos negocios sobreviven, en promedio, entre ocho y 12 meses. (El Semanario Agencia, ESA). [73]

---

[73][http://www.elsemanario.com.mx/news/news\\_display.php?story\\_id=18271&search\\_term=PYMES](http://www.elsemanario.com.mx/news/news_display.php?story_id=18271&search_term=PYMES)  
© Derechos Reservados, 2009. Prensa de Negocios ®, S de R.L. de C.V.

Y si a esto le agregamos el factor político, que no ha permitido la entera difusión del Programa "Movimiento México Emprende":

"Ante el cumplimiento al objetivo 6 del plan Nacional de Desarrollo 2007-2012: y consolidar los esquemas de apoyo a las MIPYMES en una sola instancia. El plan nacional de capacitación, consultoría, financiamiento y atención empresarial tiene contemplado como producto un programa de instalación de CENTROS MÉXICO EMPRENDE. Por tal motivo el Gobierno Federal se ha dado a la tarea de apoyar a las MIPYMES través de la Secretaría de Economía con un programa denominado "MÉXICO EMPRENDE". [74]

"El Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales pone en situación vulnerable la presentación del Programa México Emprende como un esfuerzo del Gobierno Federal, pues podrá ser sujeto a malas interpretaciones por parte de los partidos políticos que pueden ver, una estrategia por parte del Gobierno de la República para favorecer y ganar votos a favor de un partido político, reducido meramente a una estrategia "electorera". Así se limitando los espacios de difusión del Programa México Emprende." [75]

El éxito del Programa México Emprende y su lanzamiento se encuentra en un entorno no muy favorable, dadas las características y factibilidades de las MIPYMES, de su éxito, de consolidación, y ante la crisis mundial a la que no somos ajenos, y ante la falta de sensibilidad política a un programa que promueve la generación de empleos, se ve mermada la difusión de dicho detonador económico, de manera abierta, "es más importante ganar votos, que generar empleos", el panorama no es nada halagador. Y si a esto le agregamos que aun no hay físicamente un Centro México Emprende listo para funcionar y operar, dado que por diversos retrasos logísticos y burocráticos han retardado su instalación, se tendrá que difundir el programa sin un centro de operación, lo cual no es muy recomendable.

El lanzamiento del Programa México Emprende en estas condiciones se tendrá que evaluar posteriormente para ver realmente las fallas o logros y con esto hacer un análisis más objetivo de los esfuerzos por parte del Gobierno Federal y la Secretaria de Economía para apoyar a las MIPYMES y si realmente se consiguieron los objetivos trazados.

---

[74]FUENTE: PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA  
[75] Fuente: Gisa Software, S.A.



## **Internet: Lanzamiento del portal México Emprende**

En este capítulo, describo el gran esfuerzo que se ha hecho por parte de la Secretaría de Economía para crear un portal para el programa "MOVIMIENTO MÉXICO EMPRENDE" y se describe página por página los distintos tipos de información que puedan requerir los emprendedores, y dado el heterogéneo grupo de nuevos empresarios que se tienen contemplados, se ha tratado de resumir al máximo posible la información para satisfacer a nuestros navegantes.

Actualmente el portal del "MOVIMIENTO MÉXICO EMPRENDE", está funcionando y en activo, y he podido observar que el internet ha sido un excelente medio de comunicación en su primera etapa, dadas las restricciones actuales, por motivos electorales, pero se deberá actualizar a las necesidades que se vayan requiriendo, dado el heterogéneo grupo de emprendedores que se desea captar.

Los retos del portal México Emprende:

**"Algunos definen Internet como "La Red de Redes", y otros como "La Autopista de la Información" [76]**

El problema y reto que puedo ver es NO PERDERSE EN ELLA, en esta gran red de información , es como dar a conocer el portal lo más rápido y efectivamente posible, sin caer en más errores, como no utilizar eficazmente el correo electrónico, no saturar el portal y hacerlo ver aburrido, crear un boletín electrónico, y no permitir hacer Spam, del Movimiento México Emprende. Y sobre todo no caer en el error que por haber creado el portal México Emprende este hará nuestro trabajo y bajar la guardia, . Es primordial conocer las opiniones de los visitantes, de que nos sirve, tener muchas visitas si eres ignorado por no cubrir las expectativas de los emprendedores/empresarios.

Evaluar si es económicamente accesible el costo de computadora, línea telefónica, y software, para los emprendedores como: Panaderos, Tenderos, Tortilleros para los cuales se tienen contemplado programa de apoyo, y verificar si el portal de México Emprende será la solución a sus interrogantes. Este es una de las interrogantes que esperamos poder despejar posteriormente con los focus grup. Es cierto que existen muchos más riesgos cuando se lanza un portal de esta envergadura, que se puede cometer muchos errores de comunicación, pero lo más importante es estar claros de nuestra debilidades y cualidades para mejorar nuestro portal y con mucho trabajo lograr los objetivos para lo que fue creado el portal **México Emprende**.

---

[76] <http://www.monografias.com/trabajos5/queint/queint.shtml>

**Call center.**

Respecto al call center hemos observado que no ha sido del todo efectivo y se tendrán que modificar los lineamientos para su desempeño. La capacitación al personal de los call centers que brinda la información a los emprendedores no ha sido lo que se esperaba y se ha manifestado inconformidad por parte de los futuros nuevos empresarios.

**Centros México Emprende:**

En cuanto a los centros México emprende se ha retrasado su implementación debido a la problemática económica y logística para la construcción, recursos humanos y sistemas, que ha derivado en un retardo momentáneo de los objetivos de comunicación en el lanzamiento del PROGRAMA MÉXICO EMPRENDE.

# BIBLIOGRAFÍA

## Fuentes Consultadas:

- [1]: Del libro: Marketing, de Ricardo Romero, Editora Palmir E.I.R.L., Pág. 9.  
[3]: Del libro: Marketing, de Ricardo Romero, Editora Palmir E.I.R.L., Pág. 9.  
[4]: Del libro: Prácticas de la Gestión Empresarial, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill, Pág. 3.  
[5]: Del libro: Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, Pág. 257.  
[6]: Del libro: Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., Pág. 110.  
[7]: Del sitio web: [www.rae.es](http://www.rae.es), del Diccionario de la Lengua Española, de la Real Academia Española, URL de la Página Web = <http://www.rae.es/>.

TOMADO DE LA PAGINA <http://www.promonegocios.net/>  
<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

- [9]: Del libro: Hacer Empresa: Un Reto, de Pallares Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel, Cuarta Edición, Fondo Editorial Nueva Empresa, 2005, Pág. 42.  
[10]: Del libro: Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, 2005, Pág. 258.  
[11]: Del libro: Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición, de Ferrel O.C., Hirt Geoffrey, Ramos Leticia, Adriaenséns Marianela y Flores Miguel Ángel, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 24.  
[12]: Del libro: Diccionario de Marketing, Edición 1999, de Cultural S. A., Pág. 110.  
[13]: Del Libro: Marketing, Primera Edición, de Romero Ricardo, 1997, Pág. 9.  
TOMADO DE LA PAGINA <http://www.promonegocios.net/>  
<http://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios>.

[15]ANDERSEN, Arthur (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España.

[16] [19]MÉNDEZ, Morales José Silvestre (1996). Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México.

[17] [18] [20] [21]RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín (1996). Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.

[22]HULL, Galen Spencer (1998). Guía para la Pequeña Empresa. Ediciones Genika, México.

[31] [69] [70] [71] [75] Fuente: Gisa Software, S.A.

[72]Fuente: Dr. Claudio L. Soriano de SP Ltda.

[http://www.tenerunsitio.com.ar/sitio/mejorespracticass\\_notadesarrollada.php?nota=031020065](http://www.tenerunsitio.com.ar/sitio/mejorespracticass_notadesarrollada.php?nota=031020065)

[74]FUENTE: PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

## PAGINAS INTERNET

- [2]: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- [8] <http://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html>
- [14]. <http://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html>
- [23]<http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>
- [24]Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México  
<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/5147/M%C3%A9xico-Emprende>
- [25]Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México  
[http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/agroindustriaazucarera/content/eventos/forocadenadevalor/foro\\_veracruz/industria7.pdf](http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/agroindustriaazucarera/content/eventos/forocadenadevalor/foro_veracruz/industria7.pdf)
- [26] <http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/cde/modelo.html>
- [27]<http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/cde/funcion.html>
- [28] <http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/cde/infra.html>
- [29] <http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/cde/ubicacion.html>
- [30] [30 Bis.] <http://www.cofico-concanaco.com>
- [31] [69] [70] [70Bis.] [71] [75] Fuente: Gisa Software, S.A.
- [32][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=61&Itemid=30](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=61&Itemid=30)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México
- [33][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=18&Itemid=32](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=18&Itemid=32)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México
- [34][34Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=78](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=78)  
Responsable del Programa: Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores. Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México
- [35][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_wrapper&Itemid=81](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_wrapper&Itemid=81)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[36][36Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=75&Itemid=107](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=75&Itemid=107)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[37][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=83&Itemid=32](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=83&Itemid=32)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[38][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=19&Itemid=30](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=30)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[39][39Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=38&Itemid=44](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=38&Itemid=44)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[40][40Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=39&Itemid=48](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=48)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[41][41Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=41&Itemid=46](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=41&Itemid=46)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[42][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=82&Itemid=110](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=82&Itemid=110)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[43][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=83&Itemid=111](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=83&Itemid=111)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[44][44Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=52&Itemid=55](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=52&Itemid=55)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[45][45Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=12&Itemid=52](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=12&Itemid=52)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[46][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=13&Itemid=53](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=53)

Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[47][47Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=54](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=54)Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[48][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=51&Itemid=61](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=51&Itemid=61)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[49][49Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=35&Itemid=56](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=35&Itemid=56)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[50][50Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=34&Itemid=58](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=34&Itemid=58)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[51][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=37&Itemid=59](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=37&Itemid=59)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[52][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=60](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=60)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[53][53Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=50&Itemid=67](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=67)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[54][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=31&Itemid=63](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=31&Itemid=63)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[55][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=30&Itemid=64](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=64)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[56][56Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=33&Itemid=65](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=65)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[57][57Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=32&Itemid=66](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=66)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[58][58Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=87&Itemid=113](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=87&Itemid=113)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[59][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=49&Itemid=74](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=49&Itemid=74) Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[60][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=27&Itemid=69](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=69)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[61][61Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28&Itemid=70](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=70)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[62][62Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=26&Itemid=71](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=71)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[63][63Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=29&Itemid=72](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=29&Itemid=72)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[64][64Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=25&Itemid=73](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=73)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[65][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=48&Itemid=79](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=48&Itemid=79)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[66][66Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=76](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=76)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[67][67Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=23&Itemid=77](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=77) Responsable del Programa. Lic. María del Sol Rumayor Siller. Directora del Programa Nacional de Emprendedores  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[68][68Bis.][http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=78](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=78)  
Derechos Reservados © Secretaria de Economía– México

[73][http://www.elsemanario.com.mx/news/news\\_display.php?story\\_id=18271&search\\_term=PYMES](http://www.elsemanario.com.mx/news/news_display.php?story_id=18271&search_term=PYMES)  
© Derechos Reservados, 2009. Prensa de Negocios ®, S de R.L. de C.V.

[76] <http://www.monografias.com/trabajos5/queint/queint.shtml>