



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN**

**“GUÍA PARA EL EMPRENDEDOR, FINANCIAMIENTO
CON CRÉDITO JOVEN PARA UNA MICROEMPRESA EN
EL ESTADO DE MÉXICO”**

T E S I S :

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A N :

ENRIQUE GERARDO SÁNCHEZ ZENDEJAS

Y

JULIETA CAROLINA ELVIRA JIMÉNEZ

ASESOR : LIC. SANDRO FLORES ALVAREZ



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
SECRETARÍA GENERAL
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN
ASUNTO: VOTO APROBATORIO

M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE

ATN: I.A. LAURA MARGARITA CORTAZAR FIGUEROA
Jefa del Departamento de Exámenes Profesionales
de la FES Cuautilán.

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el: Trabajo de Tesis

"GUÍA PARA EL EMPRENDEDOR, FINANCIAMIENTO CON CRÉDITO JOVEN PARA UNA MICROEMPRESA EN EL ESTADO DE MÉXICO"

Que presenta la pasante: JULIETA CAROLINA ELVIRA JIMÉNEZ
Con número de cuenta: 41300328-1 para obtener el Título de la carrera: Licenciatura en Administración

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

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Cuautilán Izcalli, Méx. a 17 de Septiembre de 2018.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	Mtro. Luis Roberto Guanes García	
VOCAL	L.A. Sandro Flores Álvarez	
SECRETARIO	L.A. Sergio Vitzimengari Hurtado Magdaleno	
1er. SUPLENTE	L.A. Juan Silva Hernández	
2do. SUPLENTE	L.A. Alejandra Torres Aguilar	

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional (art. 127).

LMCF/ntm*



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
SECRETARÍA GENERAL
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN

ASUNTO: VOTO PROBATORIO

M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE

ATN: I.A. LAURA MARGARITA CORTAZAR FIGUEROA
Jefa del Departamento de Exámenes Profesionales
de la FES Cuautitlán.

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el: **Trabajo de Tesis**

"GUÍA PARA EL EMPRENDEDOR, FINANCIAMIENTO CON CRÉDITO JOVEN PARA UNA MICROEMPRESA EN EL ESTADO DE MÉXICO"

Que presenta el pasante: **ENRIQUE GERARDO SÁNCHEZ ZENDEJAS**

Con número de cuenta: **41308601-1** para obtener el Título de la carrera: **Licenciatura en Administración**

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

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 17 de Septiembre de 2018.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	Mtro. Luis Roberto Guanes García	
VOCAL	L.A. Sandro Flores Álvarez	
SECRETARIO	L.A. Sergio Vitzimengari Hurtado Magdaleno	
1er. SUPLENTE	L.A. Juan Silva Hernández	
2do. SUPLENTE	L.A. Alejandra Torres Aguilar	

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional (art. 127).

LMCF/ntm*

Dedicatorias de Julieta Elvira.

Dedico esta tesis a mis padres Mauricio Elvira y Sandra Jiménez, que me han acompañado y guiado a lo largo de mi vida, quienes inspiraron mi espíritu y me fortalecieron en los momentos de debilidad, brindándome una vida llena de aprendizajes, experiencias y felicidad, por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación y sobre todo por ser excelentes ejemplos de vida, motivándome a cumplir mis sueños.

A mis hermanos y hermanas por llenar mi vida de alegría cuando más lo he necesitado, por estar siempre presentes y ser mis cómplices en las buenas y en las malas, por darme cariño y comprensión.

A Enrique Sánchez por ser un excelente compañero de tesis y amigo, por las grandes aventuras que hemos compartido, por toda la magia que existe entre nosotros, por motivarme siempre a cumplir mi sueño y por todo el amor que me demuestras, eres un gran compañero de vida.

Dedicatorias de Enrique Sánchez.

Dedico esta tesis a mis padres Enrique Sánchez y Estela Amparo, quienes a lo largo de mi vida llenaron mi espíritu de fortaleza, por guiarme en el buen camino y brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y felicidad, por inculcarme siempre una enseñanza que acoplara mi forma de actuar y pensar con la que siempre pudiera buscar una excelente educación y ser así un ejemplo de vida. Sobre todo por ser los mejores maestros de vida.

A Julieta Elvira, a quien siempre me brinda su comprensión e incalculable amor el cual siempre me regala, por su maravillosa forma de ser, pensar y actuar. Por ser la compañera de vida que busca sueños nuevos que cumplir siempre divertida, siempre romántica, siempre fuerte para todos.

Agradecimientos.

Agradecemos a nuestro asesor y amigo Sandro Flores Álvarez por su apoyo y dedicación, por haber compartido con nosotros sus conocimientos y experiencias para enriquecer este trabajo de investigación. Doy las gracias a todos los miembros del jurado que siempre amables no dudaron en atendernos y aconsejarnos.

Agradecemos a la Universidad Nacional Autónoma de México, institución que nunca ha dejado de proporcionarnos los medios para poder lograr nuestras metas.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO 1: EMPRENDEDOR.....	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Definición.....	3
1.3 ¿Qué es ser emprendedor?	4
1.4 Diferencias entre las 3E	4
1.4.1 Emprendedor, Empresario y Empleado	6
1.5 Principales características de un emprendedor	9
1.5.1 Tipos de Emprendedor	10
1.5.2 Confianza	11
1.5.3 Perseverancia	11
1.5.4 Dedicación	11
1.5.5 Liderazgo	12
1.5.6 Juan sin miedo.....	12
1.6 Importancia de los emprendedores	13
1.7 Motivos del emprendedor para iniciar una empresa en México (estadísticos)	15
CAPÍTULO 2: MICROEMPRESA	18
2.1 Antecedentes	18
2.2 Definición.....	19
2.3 Crecimiento de las microempresas en México (INEGI)	20
2.3.1 2005 – 2010.....	22
2.3.2 2011 – 2015.....	25
2.4 Importancia Actual de las microempresas en México	27
2.4.1 Económica.....	27
2.4.2 Social.....	28
CAPÍTULO 3: FINANCIAMIENTO	29
3.1 Antecedentes	29
3.2 Definición.....	29
3.3 Relación entre el financiamiento y el emprendedor.....	30
3.4 Importancia de un Financiamiento al iniciar una microempresa	30
3.5 Tipos de Financiamiento	33
3.5.1 Públicos (Gubernamentales)	33
3.5.2 Privados (Bancarios).....	36
3.5.3 Personales (Familiares, Amigos)	39
CAPÍTULO 4: NAFIN Y CRÉDITO JOVEN.....	40
4.1 Antecedentes	40
4.2 Definición.....	42
4.3 Objetivos	42
4.4 Requisitos y Reglas del apoyo	44
CAPÍTULO 5: CERTIFICACIÓN PIL 2017	47
5.1 Objetivos del Programa PIL 2017	47

5.2 Población Objetivo.....	48
5.3 Procedimientos.....	50
5.4 Otros apoyos y beneficios de la PIL 2017	52
CAPÍTULO 6: CASO PRÁCTICO	53
CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES.	95
BIBLIOGRAFÍA	98
ANEXOS	102

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo, busca apoyar a todas las personas que deseen convertirse en emprendedores, ya que concentra los pasos necesarios para obtener un apoyo de financiamiento, y con este, comenzar un negocio en el Estado de México.

La razón por la que comenzamos con esta investigación, se remonta a los no tan lejanos días de estudiantes de la carrera de Licenciados en Administración de Empresas, en las aulas de la Facultad de Administración, Plantel Cuautitlán, de la Universidad Nacional Autónoma de México. Ahí constantemente, la gran mayoría de los maestros, están impulsando a los alumnos a emprender, a imaginar, a soñar, con esa empresa de la que algún día serán los dueños; lamentablemente muchas veces, por no contar con el capital necesario, esta idea de negocio se posterga, y algunas hasta se olvidan.

En este sentido, no debemos olvidar que: *“Una de las razones que más limita el crecimiento y el desarrollo de las empresas es el acceso a financiamiento”*¹.

Así, partiendo de esta idea, es que esta investigación pretende ser una guía para que esos sueños no se pierdan. Ya que, si bien es cierto que *“El gobierno de nuestro país cuenta con diversos fondos y apoyos destinados a emprendedores y empresarios, dichos recursos se encuentran repartidos en programas y convocatorias, toda esta información está al alcance de quien dese consultarla y es de libre acceso, sin embargo, no se encuentra en un solo punto de consulta, es necesario dedicar horas y días para conocer toda la oferta que existe. Lo anterior provoca que muchos de esos no sean aprovechados en su totalidad.”*²

Además, no podemos pasar por alto el hecho de que las pequeñas empresas son de vital importancia en nuestro país, ya que *“constituyen hoy en día la columna vertebral de la economía nacional debido a los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos*

¹ Diana Franco y Claudia Hernández, *Manual de Financiamiento: guía de apoyos de gobierno 2017*, Editorial Spanish Edition, 2017, p.15.

² *Ibid.*, p.16.

*años y, asimismo, por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional”.*³

Como ya se mencionó, el Gobierno de la República y de los diferentes Estados, ofrecen diferentes programas de financiamiento dirigido a los emprendedores de todo tipo, sin embargo, en el presente trabajo solo nos enfocaremos en el Programa Crédito Joven para obtener un financiamiento.

Para obtener un crédito, esta convocatoria solicita que el aspirante reúna un conjunto de documentos y certificados; siendo el requisito más importante el obtener el diploma que otorga el curso Programa de Incubación en Línea (PIL) Certificado que debe ser avalado por el Instituto Nacional del emprendedor (INADEM), a través de la Secretaría de Economía y la Nacional Financiera.

Este curso, además de ser el más importante para la obtención del crédito, es de gran utilidad para los emprendedores, ya que los apoyará en la construcción del plan de negocios, mismo que será evaluado, presentado y aceptado por los especialistas en financiamiento de la SE para poder ser acreedor al préstamo.

El objetivo general de esta investigación es, en primer lugar, constatar si el curso PIL realmente proporciona al emprendedor los conocimientos y capacidades necesarias para crear su negocio. Y, en segundo término, ayudar al emprendedor a conocer los procesos que tendrá que realizar al comenzar con el programa crédito joven como fuente de financiamiento, con la finalidad de que tenga un panorama claro que le ayude a tomar buenas decisiones.

Como objetivo específico, nosotros queremos comprobar la viabilidad y veracidad del programa “Crédito Joven” de la Secretaría de Economía, Nacional Financiera y en específico el curso PIL del INADEM, esto para que los emprendedores que comienzan su

³. El contenido fue desarrollado con información de Secretaría de economía, INEGI, CNN Expansión, alto nivel y Observatorio PYME. http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/en/ola/creacion_empleos_mexico
Última modificación: agosto 2017, tomado 11:00hrs, 14/08/2017.

negocio puedan obtener una fuente de financiamiento confiable y que les ayude a agilizar los requisitos, prevenir errores financieros, deudas permanentes con otras instituciones y/o personas, tomar mejores decisiones al escoger un financiamiento y poner su idea de negocio en marcha.

Hipótesis; los resultados que esperamos obtener con el presente trabajo de investigación es comprobar que el Programa de Incubación en Línea realmente le proporcionara al emprendedor y le ayudara a obtener:

- ✓ Apoyo financiero del Programa Crédito Joven,
- ✓ Servicio de consultoría gratuita,
- ✓ Un Modelo de Negocios Integral,
- ✓ Retroalimentaciones que fortalezcan o mejoren su idea de negocio y
- ✓ Conocimientos básicos para iniciar su negocio.
Además de verificar:
 - ✓ Que el sistema del curso Programa de Incubación en Línea sea de fácil acceso para cualquier persona,
 - ✓ Que los lineamientos y requisitos del curso sean entendibles,

Para comprobar estas suposiciones utilizaremos el método empírico, desarrollamos el curso y describiremos las actividades de cada módulo del curso, daremos a conocer el perfil que requiere el emprendedor, los documentos y requisitos que se solicitan al registrarse al curso Programa de Incubación en Línea, el equipo o dispositivos aceptados para poder acceder a este programa y en general todo lo que necesita para poder participar, proporcionando

recomendaciones basadas en nuestra experiencia en el curso, la relación que tuvimos con la plataforma y los inconvenientes que pasamos para poder concluirlo.

La estructura de esta tesis está dividida en seis capítulos: 1- Emprendedor, 2- Microempresa, 3- Financiamiento, 4- NAFIN y Crédito Joven, 5- Certificación del Programa de Incubación en Línea y 6- Caso Practico.

CAPÍTULO 1: EMPRENDEDOR

1.1 Antecedentes

La palabra como tal es derivada del Francés *entreprendre* y del inglés *entrepreneur*, significando con ello emprender.⁴ El concepto y reconocimiento de un ser emprendedor comienza en el siglo XVIII en Francia, cuando el economista Richard Cantillon asocio el asumir el riesgo en economía como una característica de un emprendedor.

Podemos notar que cualquier persona que tenga de nacimiento una firme convicción, en algo, sea lo que fuere debe tener el valor de afrontar las intrépidas oportunidades que son difíciles de tomar con persistencia, puede convertirse en un emprendedor como son el claro ejemplo, Carlos Cazuga, Carlos Slim y el coronel Sanders, que iniciaron con una idea excéntrica para las personas normales, pero avanzada a su tiempo y novedosa empresarialmente. Pero qué pasa con las demás personas comunes que no tienen ese conjunto de emociones, suerte de ver y tomar como suyas las oportunidades que se le presentan; pues emprender y emprendedor contienen en casi cualquier definición estas palabras en común:

CREATIVIDAD realmente todas las personas son creativas cuando se trata de algo que aman y les apasiona, están constantemente generando ideas y posibilidades de negocios o enfocadas a su vida personal, solo les falta determinación para hacerlas realidad.

VALENTÍA es la capacidad de controlar el miedo que provocan las situaciones, no la ausencia de él, genera atrevimiento, coraje y decisión ante la incertidumbre de los negocios. *“Se necesita coraje para elegir aquello en lo que crees en lugar de ceder ante el miedo”*⁵

⁴. Evolución del emprendimiento, Emprendedores, <http://latinpymes.com/site/2011/02/la-evolucion-de-emprendimiento-1>, 11:20hrs, 07/11/17.

⁵. Gananci.com, 21 mejores frases de Mark Zuckerberg para emprendedores, <https://gananci.com/frases-de-mark-zuckerberg/>, 13:35hrs, 15/12/17.

En el nuevo entorno económico y el cambio social en el que nos encontramos es de vital importancia poner miras en la creación de una empresa, de una estructura que nos permita una solvencia económica capaz de satisfacer las necesidades que en teoría deberían de ser cubiertas con un empleo promedio.

La razón que da forma a estas ideas está bien descrita en el libro *La Fábrica del Emprendedor*, en donde el autor nos enmarca claramente la corriente que toma la situación laboral que comenzó después de la de la industrialización en épocas en que concluía la segunda guerra mundial, la cual junto con el capitalismo como se conoce en la retórica Marxista, ha llegado a su fin.

El modo de acumulación capitalista y el tipo de regulación social, que cristalizaba gracias a un determinado papel del trabajo (empleo) en la sociedad, desaparece. La financierización de la economía fue la respuesta a una fuerza de trabajo cada vez más indomable y a un diseño económico-político fordista, colapsado.

El ciclo de la deuda ha disfrazado un proceso empobrecedor que ya estaba en marcha, pero que ahora toma una velocidad vertiginosa. El totalitarismo de la oligarquía financiera, que todo lo somete a la lógica bursátil, nos avisa de que se ha acabado eso de acceder a una vida asegurada a través del empleo, aunque, al mismo tiempo, se sigue imponiendo el empleo como la posibilidad de acceder a los medios de vida. Trabajo y empleo vuelven a separarse en la sociedad posfordista contemporánea: se trabaja más de lo que el neoliberalismo es capaz de emplear. La producción, comprendida como el arte antropológico de la creación —poiesis—, desborda el marco laboral, pero se ve atrapada por el cepo de la acumulación por desposesión. La vida parece tomar la forma de la empresa en una relación donde, ante todo, somos clientes, accionistas de nuestra fuerza de trabajo. Es la empresa-mundo. El empleo pierde su lugar en la sociedad como la columna vertebral.⁶

Si bien el empleo tal y como está comprendido en la idiosincrasia de la cultura Mexicana e incluso a un nivel global ha dejado de funcionar como el medio principal de confort, debido a los constantes cambios sociales, ahora se ha convertido en un medio al que solo pocos pueden acceder como si se tratase de una zona VIP, y una vez estando dentro, uno se deberá someter a una extensa jornada de trabajo que si bien la Ley Federal de Trabajo nos

⁶. Jorge Moruno Danzi, *La Fábrica del Emprendedor trabajo y política en la empresa-mundo*, Alfaomega, 2007, p.9.

menciona que solo se debe de trabajar una jornada de 8 horas. Nos encontramos comúnmente a un llamado puesto de trabajo de 10 horas que son bien encubiertas por las empresas para no violar los estatutos. Igualmente, este tipo de empleos dejan desprotegidos a la mayoría de sus empleados frente el frenesí de la inflación y lo que conlleva el alza a los productos y servicios de primera necesidad, desterrándolos completamente de los llamados pequeños lujos.

Por tal motivo la esperanza que cubre a aquellos creativos, con miedos, pero persistentes y apasionados, es el hecho de que puedan convertirse en emprendedores, aquellos que marcaran la diferencia en los nuevos cambios geopolíticos y sociales serán los que tomen conciencia de las dificultades y restricciones que conlleva ser esclavo de un empleo de la vieja era capitalista. Y no solo el líder que emprende sino con ellos las oportunidades que brindara a las nuevas generaciones mezcladas en este choque de eras.

1.2 Definición

Cuando enfocamos pensamientos y conceptos de nuestra mente al enunciar la palabra emprendedor, tienden a resaltar características de las más positivas que podamos albergar y nuestra imaginación estructura a un ser que sobresale por encima de un conjunto de individuos con capacidades, que lo diferencian de los demás y que muchas veces sirve de puente para crear una forma de vida, para incluirse en una nueva adscripción o excluirse de todo estándar establecido y este a su vez es el dueño de su tiempo tomando decisiones e innovando en todo momento.

Ciertamente un emprendedor debe de contar con un conjunto de actitudes y de aptitudes, sin embargo, no cualquier persona nace con ese compendio de conocimientos, pero es verdad que cualquier persona que desee hacerlo puede aprender esas características y desarrollarlas llevándolas a cabo con la práctica.

1.3 ¿Qué es ser emprendedor?

Un ser emprendedor, busca la innovación para crear un negocio, ser el dueño de su propio trabajo, estructura planes de acción ante cualquier problemática, busca impulsar su negocio basándose en la organización, planeación y controles, toma decisiones para mejorar su idea y convertirla en un negocio fructífero.

El socio Fundador de la Asociación de emprendedores de México Federico Casas dice que *“Emprender está de moda, pero no es tan fácil como suena, no nos guiamos nada más por los casos de historias de éxito. Emprender tiene una responsabilidad grande, tienes una alta probabilidad de fracaso”*⁷

1.4 Diferencias entre las 3E

Las tres E las definimos como un proceso en donde el Empleado pasa a ser un Emprendedor y posteriormente un gran Empresario y para ello es necesario contestar esta pregunta, ¿Cómo es que un mismo ser puede llegar a convertirse de empleado a empresario?

Teniendo como antecedente la ideología capitalista, haciendo mención a los cambios sociales enmarcados en el siglo XXI que afectan directamente a las personas con síntomas de empleado, pudimos conocer que ellos forman la base principal de una empresa y son los menos enriquecidos con los bienes de producción, cayendo en ellos lo mínimo de las mieles que produce el sistema regido por las grandes empresas, este factor es uno de los principales para que pasen de ser empleados a emprendedores.

Una persona que se ha propuesto a iniciar en el mundo empresarial, encarnándose en el mito del empleado, se ha regido bajo las mismas metas que la organización propone alcanzar, mismas que podrían ser similares o simultáneas a ésta, y es de gran júbilo ser un

⁷. Forbes México, Principales fuentes de financiamiento para emprendedores, <https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores>, 2:05hrs, 02/12/17

empleado con paga estable y prestaciones si es que así se lo desea y propone uno mismo. Pero no lo es para las personas que en su mente divagan ideas que se extienden más allá de la comprensión actual de las personas, locura y exceso de esfuerzos para la mayoría, pero un lugar placentero para él.

Un empresario es aquel con valor suficiente para tomar riesgos que la mayoría de la gente tiende a evitar, por el momento, solo alberguemos al emprendedor como a una persona y no igualemos la palabra en su sentido “ente económico” que llega a darse en las grandes empresas que conocemos, Coca Cola, Nike, Telmex, Nissan. Ya que cualquiera que tome la iniciativa para comenzar desde cero, pero con mira fija en su objetivo ya se ha encarnado para ser denominado empresario.

En el libro *Joven empresario* se explica lo que es un empresario en forma más empírica que teórica, por su autor Enrique Sánchez.

Empresario es la persona que arriesga su trabajo, capital crédito para suministrar a la colectividad un bien o servicio deseado, transformando los factores productivos. En razón a la incertidumbre del mercado, si el servicio prestado es valorado por el consumidor a un precio mayor a su costo, obtendrá ganancias; en caso contrario, experimentará pérdidas.

Es empresario cualquier persona con un negocio grande o pequeño, no importa a que actividad se dedique, bien sea produciendo acero o vendiendo víveres en un puesto ambulante, ya que la magnitud del negocio no cuenta, por el contrario, reúnen mejores cualidades de empresario cuando su estructura organizativa sea más simple.

El riesgo y el espíritu de emprendedor, son las características necesarias en la actividad empresarial y su ausencia lo elimina como tal.⁸

A si mismo podemos teorizar el concepto de emprender, con lo que nos plantean los autores Uribe y Mario en su libro *Emprendimiento y Empresarismo*.

⁸. Enrique Sánchez, *Joven, Empresario es...*, Ediciones Cedice, impreso por Impre Andes S.A., Venezuela, 1991, p.54-55.

Es la actitud (conducta o comportamiento) positiva de las personas para intervenir su contexto de forma creativa, aprovechando las oportunidades del entorno y convertirlas en un resultado en concreto, visible y con valor agregado.⁹

De igual manera la forma en como estructuran al emprendedor como *“Una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva”*.¹⁰

Nos damos cuenta con estas definiciones teóricas y la gran narrativa del autor Enrique Sánchez, que lo que concebimos como emprendedor o empresario contiene ciertos tintes pintorescos que exaltan las actitudes creativas, que las personas pueden llegar a demostrar cuando inician en el proceso innovador de su idea. Emprendedor es antecedente de empresario y precedente de Empleado, bajo una delgada línea textual que son divididas por la consecutividad de las mismas, ya que, emprendedor es la creación inicial de la idea contenida y furiosa de salir de su mundo al ser un empleado y empresario es la realización funcional de la idea auto-sostenible y que ha rendido frutos.

1.4.1 Emprendedor, Empresario y Empleado

En general cualquier persona que tenga la decisión podrá desarrollarse y adiestrarse para adquirir las habilidades necesarias para emprender y hacer realidad su idea de negocio.

Para distinguir mejor estos conceptos y poder diferenciarlos vea la tabla 1 de ventajas y desventajas:

⁹. Uribe Masías, Mario Enrique, Reinoso Lastra y Juan Fernando, *Emprendimiento y Empresarismo*, Bogotá Ediciones de la U; 1ªed, 2013, p.34

¹⁰. *Ibíd*, p.36.

CONCEPTO	EMPLEADO	EMPRENDEDOR	EMPRESARIO
VENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> -Tiene horarios definidos -Seguridad en su percepción económica (salario) -No invierte en recursos mariales ni tecnológicos para poder desarrollar su trabajo. -La presión al errar en la toma de decisiones no está a su mando - No necesita aventurarse a lo desconocido 	<ul style="list-style-type: none"> -Toma sus propias decisiones basado en lo que él cree y no en lo que alguien más le ordena. -Trabaja para lograr las metas que se ha propuesto y cada éxito es para hacer crecer el negocio. -Deja de pensar y de sentir que el esfuerzo en su trabajo ya no es tiempo perdido. 	<ul style="list-style-type: none"> -Posee el instinto natural para desarrollar sus oportunidades -Es capaz de comunicarse en todas las áreas. - Pose una visión estratégica del mercado - Desarrolla audacia para enfrentar las adversidades basado en su experiencia. -Cuenta con fuerza mental y equilibrio personal para preparar proyectos que pueden tardar meses.

CONCEPTO	EMPLEADO	EMPRENDEDOR	EMPRESARIO
DESVENTAJAS	<p>-Su tiempo y sus acciones están bajo el mando de otras personas (jefes)</p> <p>-Le hace infeliz hacer un trabajo con el que no se siente identificado.</p> <p>-Tiene que aceptar la misma remuneración económica por un largo tiempo hasta que hacienda de puesto.</p>	<p>-</p> <p>Se encuentra en constante incertidumbre por las decisiones que han tomado ya que no saben hacia qué dirección irán</p> <p>-Sus horarios de trabajo no son definidos por lo que podría trabajar durante todo el día o de la misma manera tomárselo.</p> <p>-Sus ideas pueden no ser aceptadas por el mercado y por ello fracasar.</p>	<p>-</p> <p>Destinar la mayor parte de su tiempo para controlar todo lo que pasa en la o las organizaciones.</p> <p>-No cuenta con suficiente tiempo libre para invertir en sus relaciones personales.</p>

Tabla. 1

¹. Fuente: Creación Propia. *Empleado, Emprendedor, Empresario*.

1.5 Principales características de un emprendedor

La personalidad, es un determinante del éxito, el emprendedor es el creador de su negocio y estas actitudes, aptitudes y valores que lo caracterizan serán el reflejo de su organización hacia la sociedad, por lo cual estas tienen que encontrarse bien cimentadas, es de gran importancia que el emprendedor cuente con 3 actitudes determinantes: voluntad, decisión y pensamiento emprendedor, véase gráfico 1.

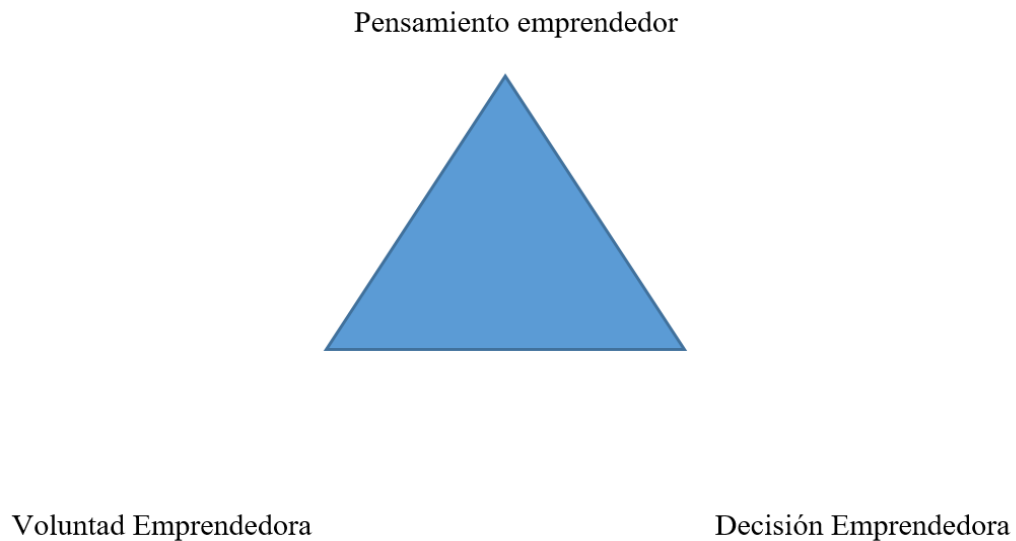


Gráfico.1

Entre la voluntad y la decisión de emprender, se encuentran diferentes formas físicas y emocionales que caracterizan y distinguen a los emprendedores nosotros los clasificamos como visionario, especialista, inversionista, vocacional, persuasivo, oportunista o como empresario, y entre las características emocionales podemos encontrar la perseverancia, confianza, dedicación, liderazgo y Juan sin miedo.

¹. Emprendedor ahora, El triángulo de los emprendedores,
<https://emprendedorahora.webnode.com.co/products/el-triangulo-de-los-emprendedores/>, 18:00hrs, 12/02/18.

1.5.1 Tipos de Emprendedor

Existen diversos tipos de emprendedores por lo que, para su fácil identificación, hemos realizado una pequeña imagen véase a continuación gráfico 2 seguido de sus principales cualidades.



Gráfico. 2

- ❖ El emprendedor Visionario se concentra en lo que más le interesa a la gente en la actualidad se especializa en lo que está de moda e invierte en ello.
- ❖ El emprendedor Inversionista es aquel que aporta recursos económicos o materiales a la empresa o sector de su interés.
- ❖ El emprendedor Intuitivo, es uno de los más extraños, ya que este emprendedor nace con esa capacidad de distinguir cual será un buen negocio e invertirá en él.
- ❖ El emprendedor Especialista es aquel que relaciona todos los conocimientos profesionales, personales y lo aplica a su negocio.

². Fuente: Creación Propia, *El emprendedor*.

- ❖ El emprendedor Vocacional es aquel que siempre está en búsqueda de nuevos proyectos, se enfoca en uno, lo estabiliza y busca otro proyecto.
- ❖ El emprendedor Persuasivo es aquel que a través de su capacidad de convencimiento logra que otras personas apoyen su proyecto.
- ❖ El emprendedor Oportunista es aquel que al detectar oportunidades se lanza a ellas.
- ❖ El emprendedor Empresario es aquel que consolida el proyecto y lo desarrolla hasta llevarlo a la cima.

1.5.2 Confianza

Es uno de los principales factores que debe desarrollar el emprendedor, generar confianza en sí mismo y en su idea de negocio, le ayudara a lograr sus objetivos ya que fijara una meta a cumplir, soportando mejor las críticas y aceptando las ideas externas que puedan servirle para mejorar su negocio.

1.5.3 Perseverancia

En algunas ocasiones, parecerá que la escalera al emprendimiento es bastante larga y muy inclinada, para desarrollar esta característica se deberá visualizar a dónde se quiere llegar, se debe de afrontar con audacia los retos que se encontraran en el camino y nunca se deberá olvidar la idea de negocio.

1.5.4 Dedicación

Es muy probable que la idea de negocio consuma el tiempo que se tiene destinado para familia o amigos, sin embargo, debemos recordar que ellos pueden llegar a ser un apoyo e involucrar a más personas al plan de negocio ayudará y podrán aportar ideas que se pueden aplicar a mejorar el plan.

1.5.5 Liderazgo

Liderazgo es el don de involucrar el mayor número de personas a la realización de actividades encaminadas al beneficio del negocio, mediante la persuasión nata que involucra carisma, inteligencia, oratoria y su poner de convencimiento. El que las personas te sigan es esencial para lograr el objetivo, al crear y vender una idea se debe tener ese don persuasivo.

1.5.6 Juan sin miedo

Al encontrarte en el papel del emprendedor siempre te encontraras en incertidumbre, se deberá elegir y tomar decisiones que sin dudarlo afectaran al negocio, lo mejor es controlar esos miedos y enfrentarlos, *“el riesgo y el espíritu de un emprendedor, son las características necesarias en la actividad empresarial y su ausencia lo elimina como tal”*¹¹.

Nunca dejarse caer por las opiniones de los demás, siempre tomar las críticas de forma positiva utilizarlas para mejorar y no dejar que influyan negativamente, como lo hizo el hombre más rico de china “Jack Ma” que, a pesar de tantos tropiezos, se levantó y creo una empresa multimillonaria.

7 fracasos que tuvo que superar Jack Ma para convertirse en el hombre más rico de china

1. No se rindió tras reprobar sus exámenes. Jack Ma no era un buen estudiante...
2. Sacó 1 de 120 puntos en la sección de matemáticas de su examen de admisión a la universidad.
3. No se detuvo pese haber sido rechazado 10 veces de Harvard.
4. Se mantuvo optimista a pesar de ser negado en 30 trabajos.
5. De un total de 24 candidatos para el restaurante de comida rápida, 23 fueron contratados. Jack Ma fue el único que no fue aceptado.
6. No obtuvo inversión en Silicon Valley para fundar Alibaba.
7. Les dijo a sus 18 socios en Alibaba que ninguno podría ser ejecutivo. es uno de los peores errores que cualquier CEO puede cometer.

¹¹. Enrique Sánchez., op.cit., p.55.

Él es prueba de que no hay una serie de fracasos, sin importar cuan estrepitosos estos sean, que puedan evitar que alguien logre sus sueños. Una de las consignas célebres de Jack es: Siempre tendrás una oportunidad de triunfar si no te rindes. Darse por vencido es la mayor de las derrotas.¹²

Cada empresario tiene su propio estilo y cada empresa tiene diferentes inicios a base de tropezones que les enseñan el camino a seguir, solo tienen que escuchar su instinto, con base en los conocimientos y habilidades de los entusiastas líderes que creen fervientemente que su idea dará frutos podrán superar los obstáculos, aprender de ellos, cambiar, acoplar y poner en marcha una empresa. *“Ser empresario es un arte y no una ciencia y como todo arte se nace con él o se adquiere por experiencia práctica, pero se perfecciona con las técnicas de gerencia; no hay receta mágica que te convierta de la noche a la mañana en un buen empresario”*.¹³

1.6 Importancia de los emprendedores

La importancia de los emprendedores desde un punto de vista económico se ve reflejado en el crecimiento y desarrollo en México ya que existen diversos actores que hacen que la economía este en constante movimiento.

Basándonos en los conceptos básicos de la secretaría de economía podemos mencionar el siguiente circuito económico:

La economía interactúa constantemente con 3 agentes: personas, empresas y gobierno, estos están intercambiando y transformando los bienes o servicios constantemente para que exista la compra y venta o lo bien denominado como mercado deben relacionarse estos actores, véase a continuación la imagen 1, que ejemplifica lo que mencionamos.

¹². Marketing, El fracasado Jack Ma, el hombre más rico de China, revela sus claves, <https://www.roastbrief.com.mx/2017/04/el-fracasador-serial-jack-ma-el-hombre-mas-rico-de-china-revela-sus-claves/>, 14:00hrs, 12/01/18.

¹³. Enrique Sánchez., op.cit. p.61-62.



Imagen 1

Las personas fungen como los primeros actores, al desempeñarse como trabajadores reciben un ingreso monetario, mismo que gastan en impuestos y en la adquisición de productos y/o servicios.

El segundo actor son las empresas, ellas venden productos y servicios a las personas, a otras empresas y al gobierno, a su vez también obtienen un ingreso o utilidad, de la cual una parte se destina al pago a sus empleados y otra parte al pago de impuestos al gobierno.

Por último tenemos al gobierno, quien emplea trabajadores, compra productos y servicios a empresas y obtiene sus ingresos de los impuestos que recaba. Estos 3 agentes mantienen activa la economía nacional. Al existir emprendedores que abran nuevos negocios, se podrán generar más empleos, proporcionando al gobierno más impuesto lo que se traduce en ingresos y a su vez estos impuestos beneficiarán a los ciudadanos ya

¹. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.

que estos serán repartidos en servicios públicos, de esta forma el mercado se mantiene en equilibrio y *“la economía crece mientras mayor sea el número de vendedores y compradores que participan en el mercado”*.¹⁴

Además que al crear nuevos negocios existe mayor calidad en los productos porque *“Al no existir en el mercado otros proveedores que puedan quitarle clientes, no se preocuparía por ofrecerte mayor calidad en el producto o servicio”*.¹⁵

El proceso de activación y dinamización en la economía se logra mediante la acción emprendedora, pues al convertir recursos de áreas de baja rentabilidad a las de alta, lo que mediante en 1911 Joseph Schumpeter llamó “destrucción creativa”, se origina un aumento en la actividad comercial, y surgen mayores demandas para proveedores, más salarios para nuevos trabajadores y todos los fenómenos que se generan alrededor de una actividad empresarial exitosa.¹⁶

1.7 Motivos del emprendedor para iniciar una empresa en México (estadísticos)

Entre los motivos podemos encontrar que los ingresos que se perciben en la empresa donde prestan sus servicios sean muy pocos, que no ofrezcan buenas prestaciones laborales como Infonavit, bonos de productividad, falta de seguridad social, vacaciones, poca flexibilidad de horarios, obtener mayores ingresos, el trabajo que desempeña no cumple con sus gustos o que por alguna de las razones mencionadas haya renunciado.

En muchas ocasiones *“los empleados con perfil de emprendedor, al no encontrar espacio para su realización, más temprano que tarde deciden iniciar su propio negocio”*.¹⁷

Podemos añadir como último aspecto que el emprendedor cuenta con bastante capital y le gustaría invertirlo en un negocio, que dejarlo reposar en un banco o que simplemente quiera

¹⁴. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i>, 13:00hrs, 25/11/2017.

¹⁵. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/7024-que-es-la-competencia>, 14:20hrs, 25/11/2017.

¹⁶Jorge Enrique Silva Duarte, Emprendedor *“Crear su propia empresa”*, Editorial: Primera edición: Alfa omega Grupo Editor, México, mayo 2008, p.30-34

¹⁷ Ibid, p.39

superarse y pasar de ser un empleado a ser dueño de un negocio por que encontró una idea espectacular como dicen por allí las estrellas se alinean y todas las posibilidades están a su favor, mismo aspecto nos hace pensar que no todos los emprendedores batallan económicamente.

La siguiente imagen muestra los motivos por los cuales los microempresarios inician un negocio, en ella podemos apreciar que los principales son el querer ser independiente y obtener un mayor ingreso que como asalariado, también nos proporcionan la situación de las mujeres en donde el principal motivo es complementar el ingreso familiar, es decir apoyar a la pareja con los gastos.

Como segundas opciones tenemos las cuestiones de tradición en las familias, una de las que mencionamos antes es la cuestión de querer ganar más ya que como empleados no consiguen satisfacer sus necesidades, una cuestión que nosotros no habíamos contemplado es que la persona no encontró empleo trabajando para alguien más por lo que decide crear su propio camino emprendiendo. Un motivo ligado a esta es que haya sido despedido.

También menciona la disponibilidad de horarios, ya que al ser dueño de tu propio negocio ya no estas sujeto a terceros, sin embargo ojo con este motivo ya que el éxito del negocio ahora dependerá del emprendedor y por lo menos hasta que el negocio comience a dar frutos, no es tan buena idea que lo descuiden. Véase imagen 2.

Motivos para iniciar el negocio	Hombres Mujeres		Hombres Mujeres	
	1992		1994	
Quiere ser independiente	45.6	19.4	28.9	13.6
Tradición familiar	9.3	7.2	11.1	6.6
Complementar el ingreso familiar	11.0	55.4	21.0	69.0
Mayor ingreso que como asalariado	23.0	6.9	47.0	16.0
No encontró empleo como asalariado	13.6	5.2	15.3	8.7
Horario flexible	2.8	6.5	8.0	8.4
Despido o recorte de personal	3.1	0.6	5.2	1.5
Otro	8.5	13.2	13.5	12.1
Total	116.9	114.4	150.1	136.1
	1996		1998	
Quiere ser independiente	24.3	13.8	33.8	19.5
Tradición familiar	8.6	4.3	9.6	5.6
Complementar el ingreso familiar	17.3	64.5	25.6	68.5
Mayor ingreso que como asalariado	45.7	14.5	46.1	19.9
No encontró empleo como asalariado	26.3	13.5	20.0	9.5
Horario flexible	5.4	11.7	6.7	8.7
Despido o recorte de personal	5.7	0.9	4.4	1.1
Otro	7.8	7.2	7.8	6.7
Total	141.0	130.3	154.0	139.5
	2002		2008	
Quiere ser independiente	4.0	2.3	21.8	7.9
Tradición familiar	11.9	5.8	9.3	6.5
Complementar el ingreso familiar	19.2	52.6	13.7	53.0
Mayor ingreso que como asalariado	32.6	11.9	20.3	6.5
No encontró empleo como asalariado	13.3	6.7	10.2	3.3
Horario flexible	3.2	7.9	2.1	3.4
Despido o recorte de personal	1.7	0.8	2.8	0.5
Encontró una buena oportunidad de neg.	9.2	6.8	8.1	5.6
Otro	4.9	5.3	11.0	12.9
Total	100.0	100.0	99.3	99.7

Notas: En los cuestionarios de 1992, 1994, 1996 y 1998 la pregunta enunciaba: ¿Cuáles son los motivos por los que inició esta actividad? Los dueños de las empresas podían elegir una o varias de ocho opciones. En el cuestionario de 2002, se modificó la redacción de la pregunta para enunciar: ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en esta actividad? Las empresas podían elegir solo una de nueve opciones. La opción "Quiere ser independiente" se encontraba entre esas opciones, pero una nota al pie de la pregunta indica: "Si quiere ser independiente pregunte por qué y marque la opción indicada". En 2008, la pregunta es la misma que en 2002. Sin embargo, la nota al pie indica: "Escuche, anote y circule la opción indicada; si dice que quería ser independiente pregunte por qué". En el periodo 1992-1998 la suma de los porcentajes es mayor a 100 porque los encuestados podían elegir más de una opción. En los años 2002 y 2008 solo podían elegir una (*el motivo principal*). En 2008 la suma de los porcentajes no es 100 debido a la no respuesta.

Imagen 2

². Pablo Peña, Iván Ríos y Saidé Salazar, Estudios Económicos CNBV, Los micro negocios en México: razones para emprenderlos, expectativas, tamaño y financiamiento, Vol. 1 2012, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/71395/17_2012_Micronegocios_en_M_xico_Expectativas__tama_o_y_financiamiento.pdf, 17:20hrs, 6/09/17.

CAPÍTULO 2: MICROEMPRESA

2.1 Antecedentes

Actualmente las empresas pueden desarrollarse en un medio físico o virtual, proporcionando bienes y/o servicios, con el objetivo de obtener un beneficio normalmente de forma económica. El Diccionario de la Real Academia Española en una de sus definiciones dice que la empresa es *“una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”*¹⁸

La estratificación que presentaremos es la más actualizada de la secretaría de economía, basada en un comunicado publicado el 25 de junio del 2009 por el diario Oficial de la Federación, firmada y autorizada por el Secretario de Economía, Gerardo Ruiz Mateos.

El acuerdo tiene por objeto establecer la estratificación bajo la cual se catalogarán las micro, pequeñas y medianas empresas, para efectos del artículo 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa¹⁹

En la tabla que continuación presentaremos de la secretaría de economía podemos darnos cuenta que los establecimientos o negocios se pueden clasificar desde microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas y esto dependerá de diversos factores, tiene que ser el sector en el que se van a desarrollar, dependiendo de esto se determina el número de trabajadores y las ventas anuales.

Para establecerse como una microempresa puede desarrollarse en cualquier sector, solo puede tener máximo 10 trabajadores y no tener ventas anuales de 4 millones de pesos, como se observa en la imagen 3.

¹⁸. Diccionario de la lengua española Edición del Tricentenario Actualización 2017, Búsqueda online “Empresa”, <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>, 11:53hrs, 20/12/2017.

¹⁹. Acuerdo del diario oficial tercera sección, por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México, D.F., a 30 de junio de 2009, versión electrónica [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009(1).pdf), El Secretario de Economía, Gerardo Ruiz Mateos, 16:25hrs, 12/05/18.

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Imagen 3

En México las microempresas desempeñan un papel importante en el desarrollo económico, generan empleos, proporcionan impuestos al gobierno y entre otros beneficios expanden productos locales a otras regiones.

2.2 Definición

La secretaría de economía la define como *“todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores, generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos y representan el 95 por ciento del total de las empresas y el 40 por ciento del empleo en el país; además, producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto”*²⁰

³. Acuerdo del diario oficial tercera sección, por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México, D.F., a 30 de junio de 2009, versión electrónica [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009(1).pdf), El Secretario de Economía, Gerardo Ruiz Mateos, 16:45hrs, 12/05/18.

²⁰. Secretaría de economía, microempresarios, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/microempresario>, 15:36hrs, 11/03/18.

2.3 Crecimiento de las microempresas en México (INEGI)

Las microempresas están por todos lados, se generan, crecen y fallecen, sin que nosotros podamos percatarnos, las microempresas como las personas, se desarrollan por etapas cambian según vayan avanzando, contratan nuevo personal, mejoran los sistemas tecnológicos y los procesos, crean nuevas estrategias que ayuden a obtener ventas y mientras más invierten más utilidades van obteniendo, lo que se traduce en mayor crecimiento.

Las empresas a lo largo del tiempo también han cambiado su estratificación todas esas modificaciones se publican en el Diario Oficial de la Federación. El INEGI en un censo realizado en el año 2014 nos muestra los cambios que han sufrido las micro, pequeñas y medianas empresas, en dos aspectos las ventas y el personal. En la primera comparación realizada en este censo, fue la estratificación de los años, 1990, 1991 y 1993, como se observa en la imagen 4.

Fecha del Diario Oficial	Tamaño					
	Micro		Pequeña		Mediana	
	Personal	Ventas	Personal	Ventas	Personal	Ventas
18 de mayo de 1990	hasta 15	hasta 110 sm	hasta 100	hasta 1 115 sm	hasta 250	hasta 2 010 sm
11 de abril de 1991	hasta 15		16 a 100		101 a 250	
3 de diciembre de 1993	hasta 15	hasta 900 000 de pesos	hasta 100	hasta 900 000 de pesos	hasta 250	hasta 20 000 000 de pesos

Imagen 4

4. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.

La siguiente estratificación fue publicada el 30 de marzo de 1999, véase imagen 5.

Tamaño	Sector		
	Clasificación según el Número de Empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro Empresa	de 0 a 30	de 0 a 5	de 0 a 20
Pequeña Empresa	de 31 a 100	de 6 a 20	de 21 a 50
Mediana Empresa	de 101 a 500	de 21 a 100	de 51 a 100
Gran Empresa	de 501 en adelante	de 101 en adelante	de 101 en adelante

Imagen 5

La siguiente estratificación fue publicada el 30 de diciembre de 2002, véase imagen 6.

Tamaño	Sector		
	Clasificación según el Número de Empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro Empresa	de 0 a 10	de 0 a 10	de 0 a 10
Pequeña Empresa	de 11 a 50	de 11 a 30	de 11 a 50
Mediana Empresa	de 51 a 250	de 31 a 100	de 51 a 100
Gran Empresa	de 251 en adelante	de 101 en adelante	de 101 en adelante

Imagen 6

⁵. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.

⁶. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.

La siguiente estratificación fue publicada el 30 de junio de 2009, véase imagen 7.

Sector	Estratificación								
	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de Monto de Ventas anuales (mdp)	Tope Máximo Combinado	Personal	Rango de Monto de Ventas anuales (mdp)	Tope Máximo Combinado	Personal	Rango de Monto de Ventas anuales (mdp)	Tope Máximo Combinado
Industria	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	De 51 a 250	Desde 100.1 hasta \$250	250
Comercio	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93	De 31 a 100	Desde 100.1 hasta \$250	235
Servicio	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	De 51 a 100	Desde 100.1 hasta \$250	235

Imagen 7

2.3.1 2005 – 2010

Al enfocarnos en el crecimiento que han tenido las microempresas hicimos uso de la plataforma nacional de transparencia, en la cual solicitamos lo siguiente:

Mediante la presente solicitamos su valioso apoyo para proporcionarnos la cifra de empresas durante los siguientes años 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, debido a que al hacer la búsqueda en diversos censos no logramos obtener todas las cifras, las siguientes se utilizarán para fines académicos. Gracias.

⁷. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.

Después de un mes el Instituto Nacional de Estadística y Geografía nos envió la respuesta, para revisar el siguiente documento véase anexo 1, en el documento decía que la investigación ya se había realizado y que nos llegaría vía correo electrónico un usuario y contraseña para entrar a la información, después de 3 días nos llegó el usuario y contraseña para tener acceso, descargamos un archivo en formato Excel que nos proporcionaba los datos solicitados hasta el año 2013, después de analizar y clasificar la información proporcionada llegamos a los siguientes resultados, como se observa en el gráfico 3.



Grafico 3

Podemos visualizar que del año 2007 al 2008 hubo un diferencia en aumento por la cantidad de 63,732 microempresas para después en el año 2009 decrecer por una diferencia de 94,499 microempresas, indagando un poco sobre las razones recordemos que a mitad del año 2008 se propició una crisis económica mundial, quedando para el año 2009 un

³. Fuente: Creación Propia. *Crecimiento de las microempresas en la República Mexicana*

México dañado económicamente, la lucha del narcotráfico y por si no fuera poco la epidemia denominada A(H1N1), todos estos factores provocaron que muchas microempresas murieran.

Después de realizar este análisis y recordando que la población a la que nos queremos enfocar en este trabajo de investigación se encuentra en el Estado de México realizamos la siguiente grafica para conocer los antecedentes de su crecimiento, como se observa en el gráfico 4.



Grafico 4

⁴. Fuente: Creación Propia. *Crecimiento de las microempresas en el Estado de México.*

2.3.2 2011 – 2015

En este apartado analizamos las cifras proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística y geografía y obtuvimos cifras hasta el año 2013. Durante los años 2011 al 2013 el número de microempresas en México a nivel república aumento sus cifras considerablemente. Sobre todo, del año 2012 al 2013 la cifra se duplico, como se observa en el gráfico 5.

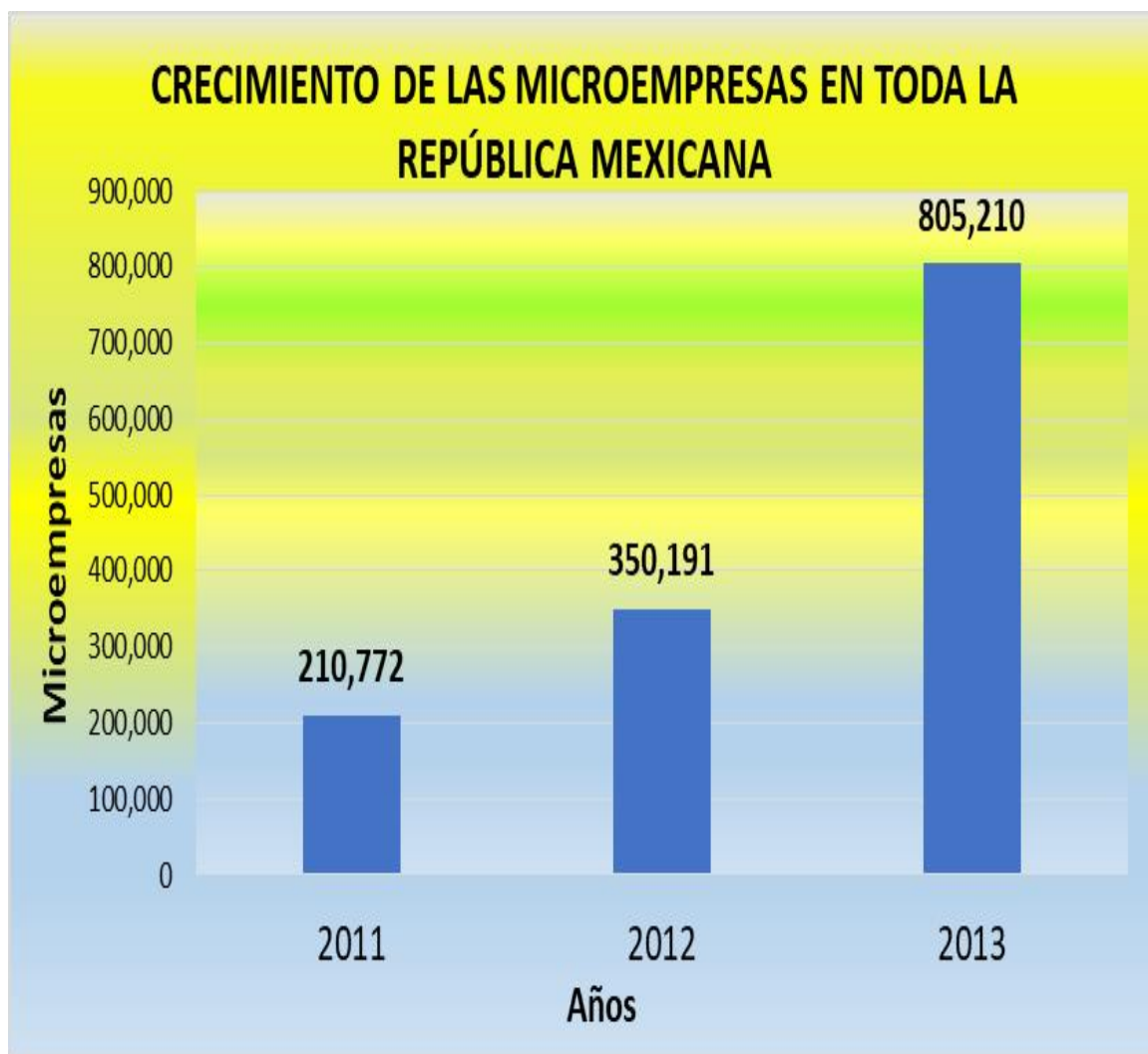


Gráfico 5

⁵. Fuente: Creación Propia. Crecimiento de las microempresas en la República Mexicana, 2011 - 2013.

Los antecedentes del crecimiento de las microempresas en el estado de México, dato que nos da un panorama para esta investigación también aumento e igualmente que el nivel regional en el año 2012 al 2013 la cifra se duplico, como se observa en el gráfico 6.

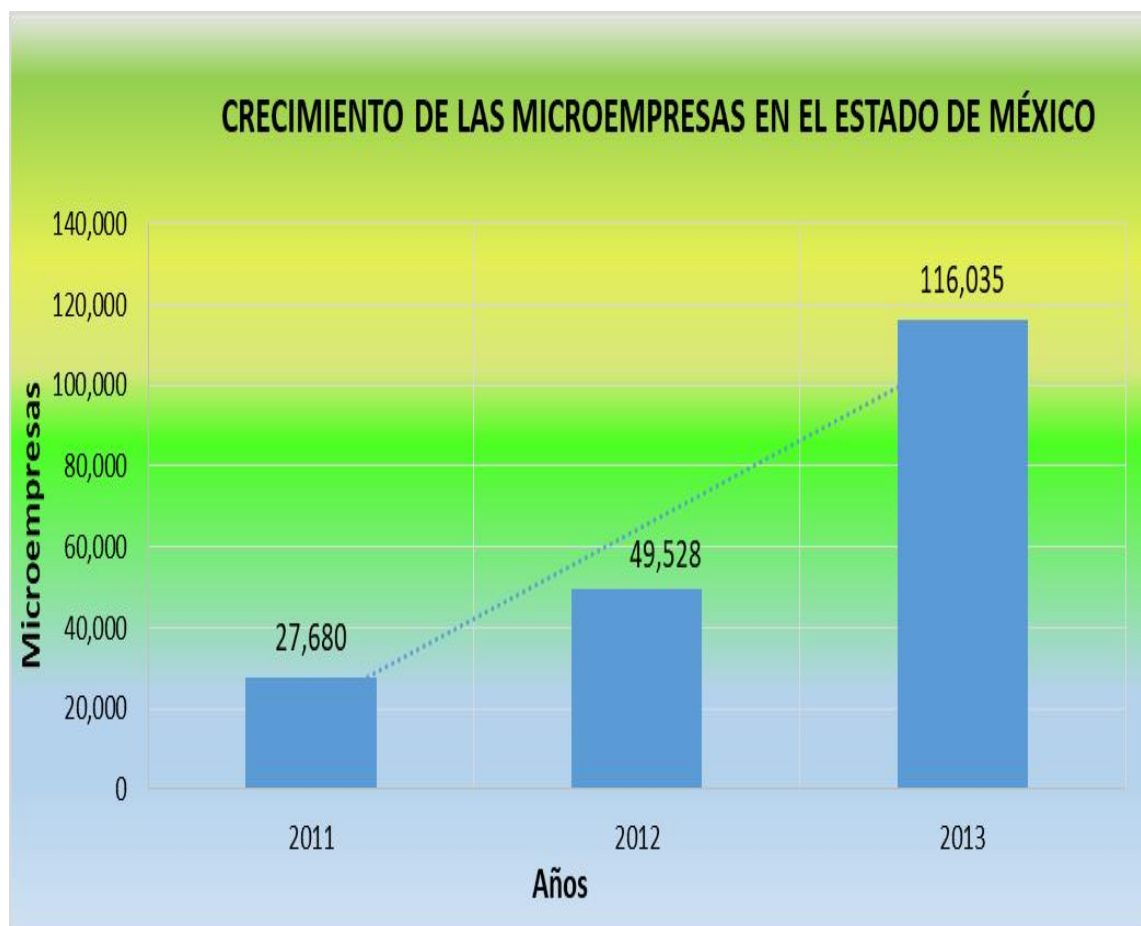


Grafico 6

Para los años siguientes y de acuerdo al boletín de prensa núm. 285/16 publicado el 13 de julio del 2016 por el INEGI, mediante la aplicación de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas realizada en el año 2015 menciona que hay alrededor de 3,952 422 microempresas las cuales representan el 97.6% de las empresas en México, como se observa en la imagen 6.

.

⁶. Fuente: Creación Propia. *Crecimiento de las microempresas en el Estado de México, 2011 - 2013.*

Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6	75.4
Pequeña	79 367	2.0	13.5
Mediana	16 754	0.4	11.1
Total	4 048 543	100.0	100.0

Imagen 8

2.4 Importancia Actual de las microempresas en México

Las microempresas no radican solo su importancia en la generación de empleos, también lo hacen mediante el impacto que tiene en la sociedad. A grandes rasgos se busca el beneficio de ambos factores basándose en la cultura de la cooperación y a su vez en el crecimiento y *“contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan. Contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos”*²¹

2.4.1 Económica

Generar un mejor desarrollo y mayor crecimiento económico en México es una de las razones por las que siguen surgiendo con gran auge las microempresas, consiguen al establecerse ganancias mediante sus bienes y servicios, generan a su vez empleos y apoyan al gobierno mediante los impuestos para que ellos ofrezcan a la sociedad en general mejores servicios.

⁸. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i>, 10:20hrs, 25/11/2017.

²¹. La importancia económica y social de las empresas <https://www.monografias.com/docs/La-importancia-econ%C3%B3mica-y-social-de-las-empresas-PKTNCUPJ8GNZ>, 25/01/18, 14:00hrs

2.4.2 Social

La importancia social de una Microempresa se basa en su compromiso y su responsabilidad con el medio ambiente y la buena práctica de los valores. Actualmente el ecosistema en el que vivimos se encuentra sumamente afectado por la contaminación del aire, agua y suelo causando fenómenos naturales en México y el mundo.

Algunas tratan de ayudar con esta problemática uniéndose a funciones, limpiando la comunidad de desechos, creando campañas de limpieza e incluso plantando árboles en las áreas verdes.

Otras microempresas reducen la utilización de productos que tardan años en desintegrarse y que producen desechos tratando de cambiar sus materias primas como popotes, platos y vasos desechables e incluso aerosoles por unos que no dañen tanto el medio ambiente.

Es de gran importancia que las microempresas se sumen a estas causas, además de que genera un medio más sano ayuda a concientizar a las mismas personas que viven en la comunidad a cuidarla.

CAPÍTULO 3: FINANCIAMIENTO

3.1 Antecedentes

Uno de los principales objetivos de la Secretaría de Economía *“es el de facilitar el financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas a través del otorgamiento de garantías a intermediarios financieros, bancarios y no bancarios”*.²²

Las garantías son el instrumento por el cual la SE cubre parte proporcional del riesgo de los créditos que ofrecen los intermediarios financieros a las PyMEs, con su instrumentación se logra disminuir el riesgo financiero; promover productos financieros especializados y competitivos para las PyMES, y generar una nueva relación entre las instituciones financieras y las empresas.

3.2 Definición

En base al Diccionario de la Real academia española financiamiento es acción y efecto de financiar que se refiere a dos acepciones una en la que se refiere a la aportación de dinero necesario para una empresa y la segunda a sufragar los gastos de una actividad, de una obra, etc.

Para el Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público financiamiento es *el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios*.²³

Puede decirse a grandes rasgos que el financiamiento es un medio para obtener un fin, enfocándolo a nuestra situación el financiamiento nos ayudará a poner en marcha el modelo

²². Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/financiamiento>, 12:57hrs, 09/04/18.

²³. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Apartado de Glosario, Banco de México, Apartado de Glosario, www.apartados.hacienda.gob.mx/contabilidad/documentos/informe.../Glosario.doc, 20/04/18 <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html>, 20/04/18.

de negocio, en otras situaciones ayuda a mejorar el establecimiento para que sea más atractivo a los ojos del cliente e incluso hacerlo crecer. El financiamiento se puede realizar de forma económica a través de préstamos con bancos o con programas provenientes del gobierno y de forma material a través de bienes para el negocio.

3.3 Relación entre el financiamiento y el emprendedor

El Financiamiento es una herramienta que utiliza el emprendedor para poder desarrollar y poner en marcha su negocio, es verdad que el financiamiento no es muy sencillo de obtener para un emprendedor ya que normalmente solicitan muchos requisitos para ser acreedor a un préstamo más cuando el emprendedor es joven o no cuenta con una carrera terminada.

En una encuesta online realizada a 513 emprendedores sobre las problemáticas que tuvieron para comenzar su negocio se llegó al resultado que *“7 de cada 10 empresarios y emprendedores señalan que la falta de acceso a crédito es la principal limitante de su crecimiento”*²⁴

3.4 Importancia de un Financiamiento al iniciar una microempresa

Contar con un apoyo económico mejora en gran medida la idea de negocio, ayuda a comprar productos de mejor calidad para ofrecer a los clientes, comprar bienes materiales nuevos y no de uso que puedan estar en mal estado, proporcionar al recurso humano mejores sueldos e incluso bonos de productividad, proporcionar mayor publicidad en distintos medios de comunicación para poder llegar a más personas.

Todos estos factores ayudarán a generar una buena imagen del negocio, se podrá conseguir mayor clientela, mejorar la calidad de vida de los empleados y motivarlos a mejorar.

Tener apoyo de un financiamiento permite que el emprendedor pueda conseguir mobiliario y tecnología para iniciar su negocio, ayuda a reducir el tiempo de la puesta en marcha.

²⁴. Reporte de Crédito PYME 2018, Reporte ejecutivo, konfio.mx, 18:20hrs, 16/04/2018.

El INEGI en los resultados de su encuesta ENAPROCE 2015 obtuvo que las causas principales por las que las microempresas solicitan financiamiento se debe en mayor medida a la compra de bienes inmuebles, transporte, mobiliario, equipo de oficina, maquinaria y equipo, como se observa en la imagen 9.

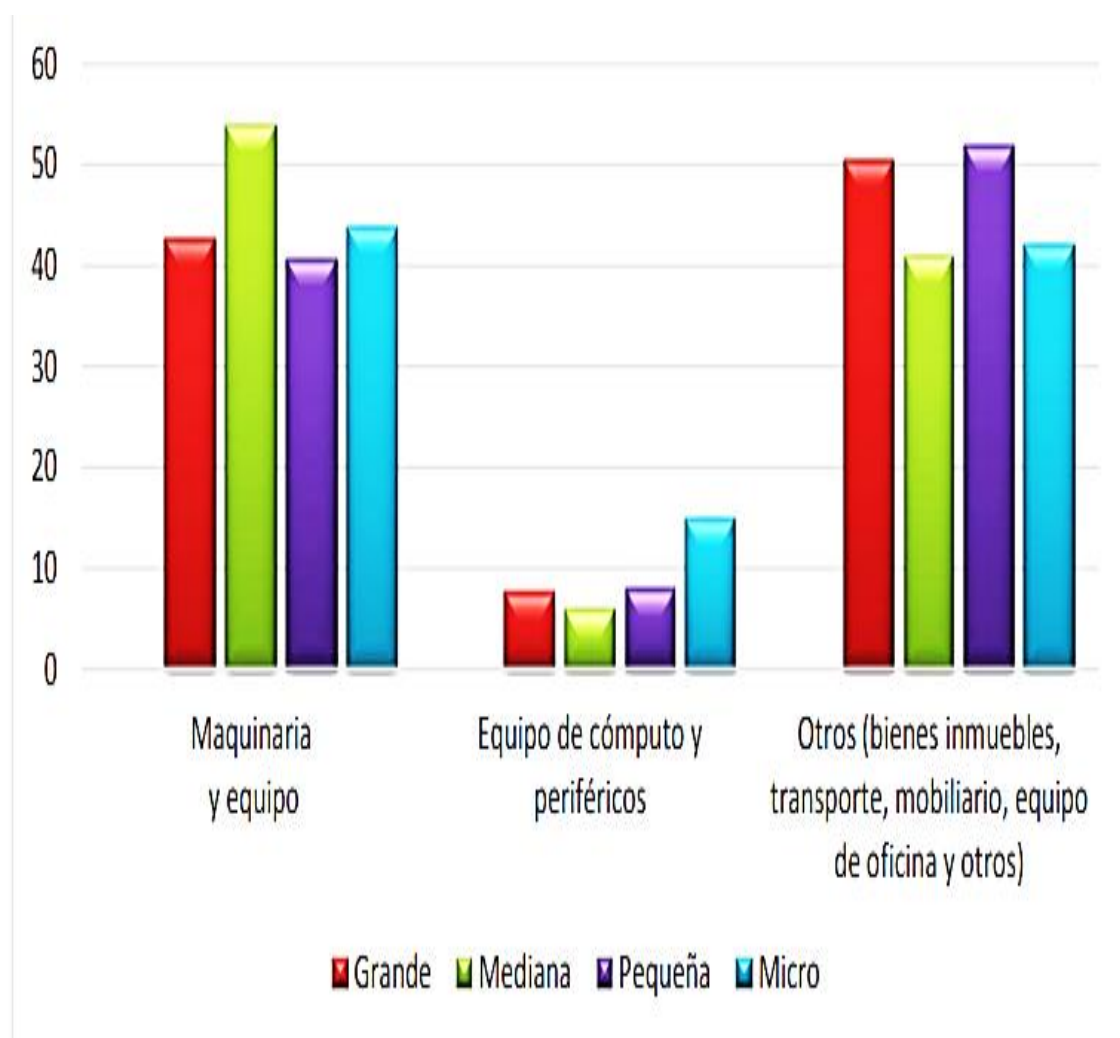


Imagen 9

⁹. Fuente: Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional, Instituto Nacional del Emprendedor, https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf 1:35hrs, 20/04/2018.

Algunos emprendedores que buscan iniciar su idea de negocio, antes de ponerla en marcha investigan los requisitos que solicitan para poder ser acreedores a un préstamo entre “los principales atributos que los empresarios señalan como importantes al elegir financiamiento son: un Proceso rápido y sencillo, tasas de interés accesibles y la confianza con la institución financiera”²⁵, véase gráfico 7.

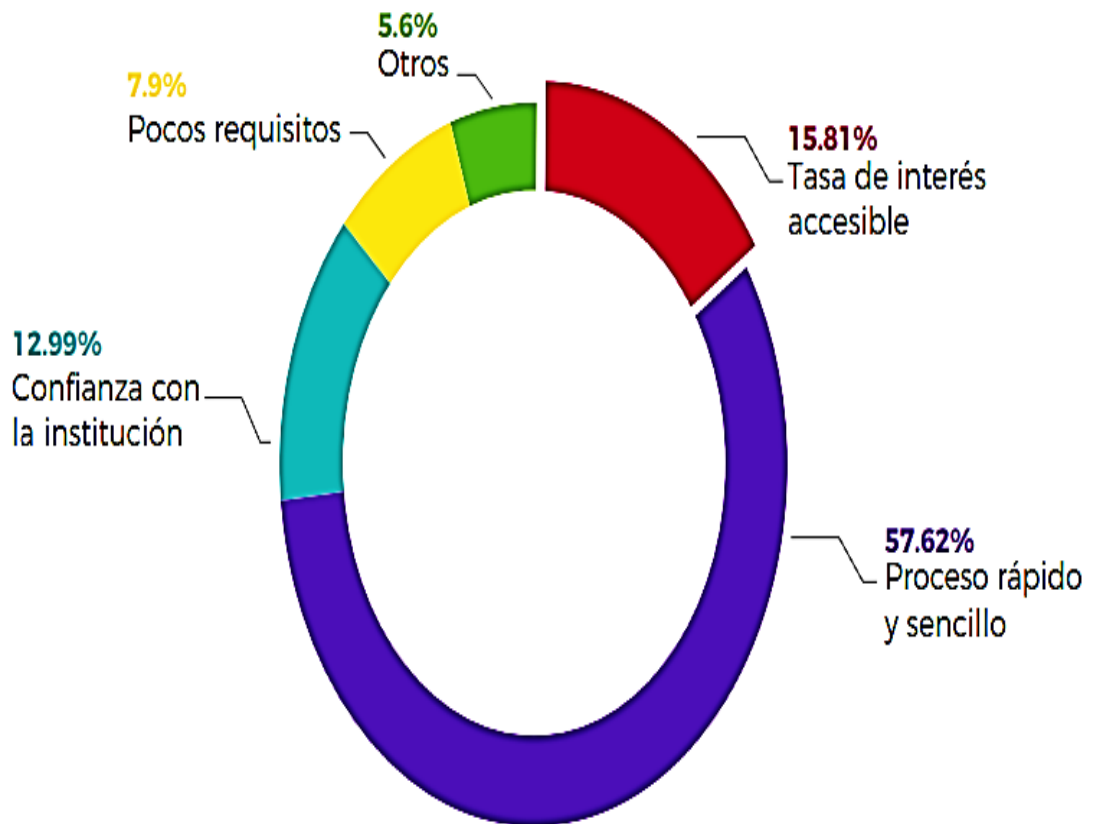


Imagen 10

²⁵ Reporte de Crédito PYME 2018, Reporte ejecutivo, konfio.mx, 18:20hrs, 16/04/2018

¹⁰. Fuente: Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional, Instituto Nacional del Emprendedor, https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf 1:38hrs, 20/04/2018.

3.5 Tipos de Financiamiento

Existen entes que apoyan a los emprendedores a obtener un financiamiento desde proporcionarles créditos bancarios con tasas fijas o préstamos a fondo perdido, algunos proporcionan desde 50% a 80% del monto que solicitan, suelen clasificarlos por sectores económicos, aunque la mayoría están centrados en los servicios. Existen apoyos públicos que son provenientes del gobierno, otros que provienen de entes privadas y por ultimo aquellos que proporcionan los familiares del emprendedor.

3.5.1 Públicos (Gubernamentales)

El financiamiento público mejor conocido por los apoyos que ofrece el gobierno a los emprendedores y microempresarios, el Gobierno cuenta tiene una variedad de programas de apoyo que realiza con ayuda de la secretaría de economía y otras dependencias con la finalidad de desarrollar proyectos empresariales y productivos, estos programas otorgan financiamiento y créditos para incentivar el crecimiento y desarrollo económico mediante el incremento de negocios y microempresas.

Estos programas van cambiando cada año y algunos llegan a desaparecer cuando llega un presidente nuevo al poder, en distintas fuentes electrónicas que consultamos como la revista de Instinto emprendedor, Entrepreneur y Forbes, encontramos que estos programas son los que han permanecido y ayudan a obtener financiamiento a los emprendedores, como se observa en la tabla 2.

INSTITUCIÓN	CREDITO
CONACYT (Consejo Nacional de la Ciencia y Tecnología.)	Esta Institución en colaboración con la Secretaría de Economía se enfoca en financiar proyectos tecnológicos y científicos otorgando apoyo hasta por el 75% del Proyecto y proyectos hasta de \$36, 000,000.00 pesos.

<p>INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor) / Red de Apoyo al Emprendedor</p>	<p>Esta Institución guiada por la Secretaría de Economía proporciona a emprendedores ayuda financiera para iniciar o hacer crecer su negocio, mediante la Incubación de proyectos, ofrece un monto a fondo perdido de \$50,000 pesos. Además de consultorías gratuitas.</p>
<p>Fondo Pyme</p>	<p>Apoya a los emprendedores y a las empresas de menor tamaño, ofreciéndole un financiamiento por tiempo determinado, el porcentaje de financiamiento varía desde el 30 por ciento hasta de un financiamiento del 100 por ciento del costo de tu negocio o emprendimiento.</p>
<p>MEXICO FIRST</p>	<p>Esta institución en colaboración con la Secretaría de economía y el banco Mundial ofrecen capacitar al personal generando capital humano de calidad para aquellos emprendedores que inician su negocio.</p>
<p>Mujer Pyme.</p>	<p>Como su nombre lo sugiere, este tipo de financiamiento está dirigido solo a mujeres emprendedoras y empresarias, proporcionando consultorías y atención para mejorar el negocio, está disponible para sectores comerciales, servicios e industriales.</p>

<p>NAFIN (NACIONAL FINANCIERA)</p>	<p>NAFIN en colaboración con la secretaría de economía (INADEM), tiene los siguientes programas que facilitaran a los emprendedores el acceso a un financiamiento y que promuevan el desarrollo económico.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crédito Joven (Mi primer Crédito) - Crédito PyME - Crédito para Crecer Juntos (RIF) - Cadenas Productivas y Factoraje.
<p>Financiera Rural (Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, rural, forestal y pesquero.)</p>	<p>Este tipo de financiamiento es para personas y PYMES involucradas en el sector productivo, agropecuario, rural, forestal y pesquero, otorgan un financiamiento hasta por el 100% del proyecto a 10 años.</p>

Tabla. 2

La secretaría de economía en su página de internet menciona que existen tres programas de apoyo gubernamental, Red de apoyo al emprendedor, Programa del Instituto Nacional Emprendedor (INADEM) y crezcamos juntos, dichas estadísticas fueron realizadas en el año 2015, por lo que podemos mencionar que el apoyo crezcamos juntos fue cancelado y red de apoyo al emprendedor u programas del INADEM se fusionaron otorgando mayor oportunidad a los emprendedores como se observa en la imagen 11.

². Fuente: Creación propia, *Financiamiento Gubernamentales*.

Financiamiento y Apoyos Gubernamentales					
Programas de Promoción y apoyo del Gobierno Federal					
Tamaño de Empresa	<u>Empresas que conocen programas del gobierno federal de promoción y apoyo</u>	<u>Red de apoyo al emprendedor</u>	<u>Programas del Instituto Nacional Emprendedor (INADEM)</u>	<u>Crezcamos Juntos</u>	<u>Otro</u>
Total	577, 391	352, 537	227, 286	246, 046	65, 392
Micro	566, 799	347, 919	221, 439	246, 046	62, 720
Pequeñas	8, 858	3, 885	5, 012	n/a	2, 080
Medianas	1, 734	733	835	n/a	592
Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal, 2015					

Imagen 11

3.5.2 Privados (Bancarios)

Las fuentes de financiamiento privadas las enfocamos en las instituciones bancarias que ofrecen a las emprendedoras facilidades para obtener un crédito.

- Banamex mediante su proyecto Impulso Empresarial ofrece un monto de hasta 6 millones de pesos a pagos mensuales del 3% de capital.
- Banco del Bajío en su proyecto Pyme Negocios ofrece hasta \$700 mil pesos el modo de pago es mensual y es del 8% del monto del crédito.

¹¹. Secretaría de economía, Financiamiento, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/financiamiento>, 15:40hrs, 16/10/17.

- Banorte en su programa Empuje Negocios, ofrece una línea de crédito de hasta \$750 mil pesos el modo de pago no es mensual como la mayoría, este se debe pagar anualmente el monto es de \$750 pesos más IVA.
- BBVA Bancomer: En su categoría Negocios ofrece un monto desde 50 mil a 4 millones de pesos, el pago mínimo es lo que resulte mayor de 7.5 del saldo revolvente, IVA, interés. Comisiones, etc.
- BBVA Bancomer: En su modalidad Mircronegocios, ofrece un monto desde 20 mil a 300 mil pesos, en este programa no se tiene una tasa de interés fija.

Por otro lado los emprendedores no intentan acercarse a los bancos por la fama que tienen de ser despiadados con sus tasas de interés o los trámites que llegan a tardar meses, incluso aun que hagas todo bien puede que no les otorguen el préstamo, una encuesta realizada por el INEGI en el censo económico 2014 nos muestra que los motivos por los que los emprendedores no aceptan un crédito bancario es por cuestión se debe a que, es muy caro, no necesita invertir o comprar nada acreditado, no tiene confianza en los bancos, si quiere pero no cree que se lo den, son muy pequeños generalmente y son a muy corto plazo, como se observa en la imagen 12.

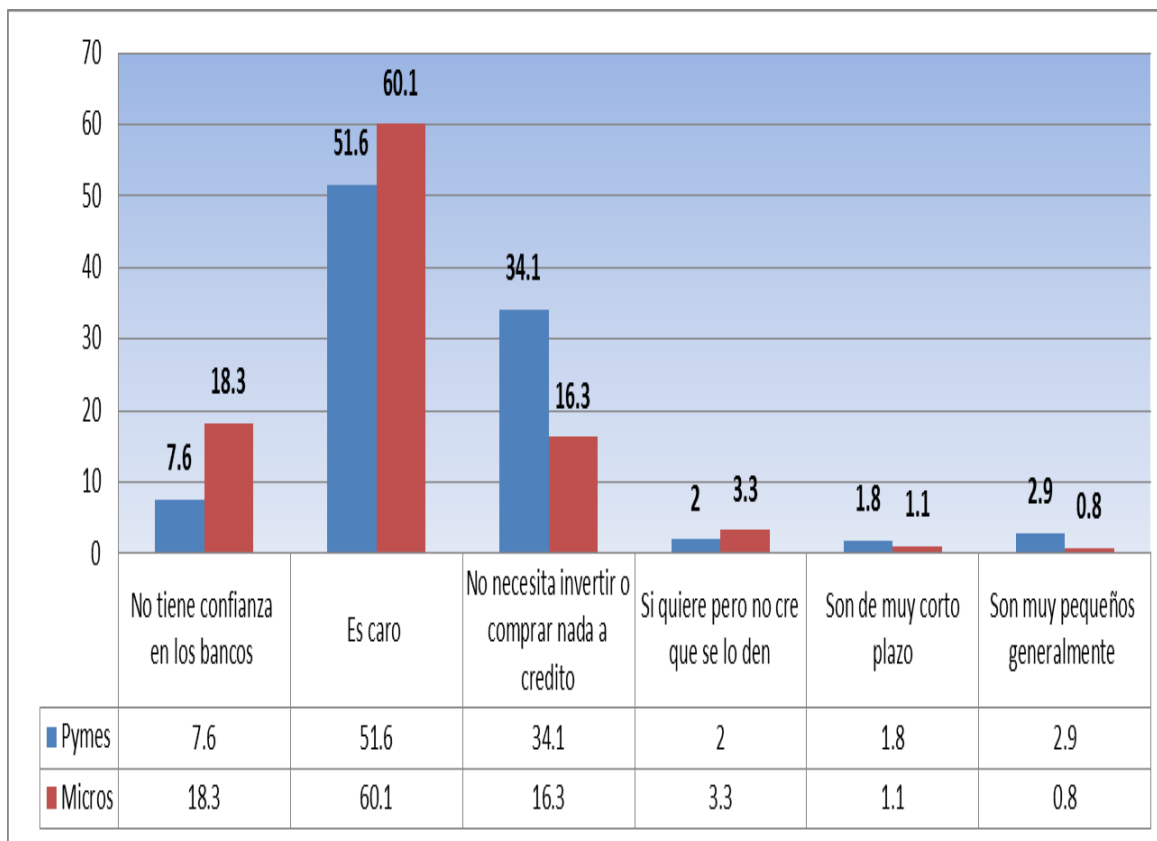


Imagen 12

También encontramos créditos que se ofrecen mediante internet de empresas privadas, antes de mencionarlos debemos recomendar que nunca se deben de proporcionar datos personales vía web, lamentablemente muchas plataformas y paginas son falsas y solo quieren obtener información como el número de tarjeta de crédito, por ello recomendamos investigar en diversas páginas si la empresa es real.

Al realizar esta investigación descubrimos que estas empresas si son reales y ofrecen créditos a los emprendedores, las dificultades que vimos con estas instituciones es la tasa de interés, son muy elevadas y en algunos casos variables.

12. Fuente: Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional, Instituto Nacional del Emprendedor, https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf 12:48hrs, 21/04/2018.

- Credijusto: Ofrece hasta 6 millones de pesos en financiamiento para una pyme con una tasa de interés del 26 al 35%.
- Proyecto pyme: Ofrece financiamientos desde \$50,000.00 hasta los \$5, 000, 000.00 millones de pesos con tasa de interés del 16 al 50%.
- Konfío Ofrece hasta \$150,000.00 con una tasa de interés del 60%, también ofrece financiamientos desde \$10,000.00 hasta \$250,000.00 pesos con tasa de interés del 11.96% al 47.02%.

Muchas de las empresas que aparecen en la red ofrecen tasas de interés bastante bajo y montos de crédito bastantes favorables para el emprendedor, cuidado, normalmente esas son las empresas fantasmas.

3.5.3 Personales (Familiares, Amigos)

Este tipo de financiamiento suele ser uno de los más sencillos ya que no se necesita de muchos tramites como los anteriores, *“la principal ventaja del préstamo efectuado por familiares es que las dos partes pueden pactar las condiciones con mayor libertad que cuando se pide el dinero al banco. Entre ellas, aspectos tan importantes como los plazos y la retribución del préstamo”*²⁶

Sin embargo, antes de solicitar un préstamo, debemos fijar el monto que solicitaremos, así como, los plazos en los que podremos pagar, esto con fin de que se pueda pagar en tiempo y forma, tratando de evitar disgustos que pueda romper la relación, ser honestos, responsables y comprometidos, esto será punto clave para el financiamiento.

²⁶ Emprendedores Cómo pedir dinero a familiares o amigos, <http://www.emprendedores.es/gestion/pedir-prestamo-a-familiares>, 22:00 25hrs, 22/09/2017.

CAPÍTULO 4: NAFIN Y CRÉDITO JOVEN

4.1 Antecedentes

Nacional Financiera se crea en 1934 buscando *“promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria”*²⁷

Actualmente la Nacional Financiera está enfocada a desarrollar la economía de México, la forma en que cumple este objetivo es a través de las instituciones bancarias para que proporcionen préstamos de forma sencilla a diversos sujetos como lo son los emprendedores logrando la creación de su empresa o si está en marcha mejorarla y hacerla crecer propiciando en el mercado un aumento de empleos.

Por su razón de ser Nacional Financiera ha desarrollado e implementado oportunidades para los empresarios y emprendedores y, *“Desde comienzos de la década de los noventa, se ha concentrado en la entrega de financiamiento al sector de negocios del país por medio de créditos mayoristas, con un enfoque particular en aquellas partes de la economía desatendidas por los bancos comerciales del sector privado.*

*En 2011, “cambió su estrategia de desarrollo hacia garantizar los créditos de los bancos comerciales en lugar de entregar financiamiento para esos préstamos. Al mismo tiempo, NAFIN participa en el financiamiento de proyectos”*²⁸ pero no es hasta el 11 de febrero del año 2015 donde el Presidente Enrique Peña Nieto propone un programa que busca impulsar el emprendurismo entre la población más joven con la finalidad de aumentar el crecimiento económico.

²⁷. Historia, Antecedentes, <https://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafin/historia.html>, 14:10 25hrs, 25/09/2017.

²⁸. Nacional Financiera S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo, Descripción, <https://www.bnamericas.com/company-profile/es/nacional-financiera-snc-institucion-de-banca-de-desarrollo-nafinsa>, 15:00 25hrs, 25/09/2017.

Con el respaldo del gobierno de la república se crea el programa 2.3 denominado Crédito Joven mismo que “permite respaldar a los jóvenes que no cuentan con historial crediticio y desean acceder a los servicios de financiamiento, cuyos monto va desde 50 mil.”²⁹

En el grafico 7, presentamos los programas que ofrece Nacional Financiera y en que parte se encuentra el programa crédito joven:

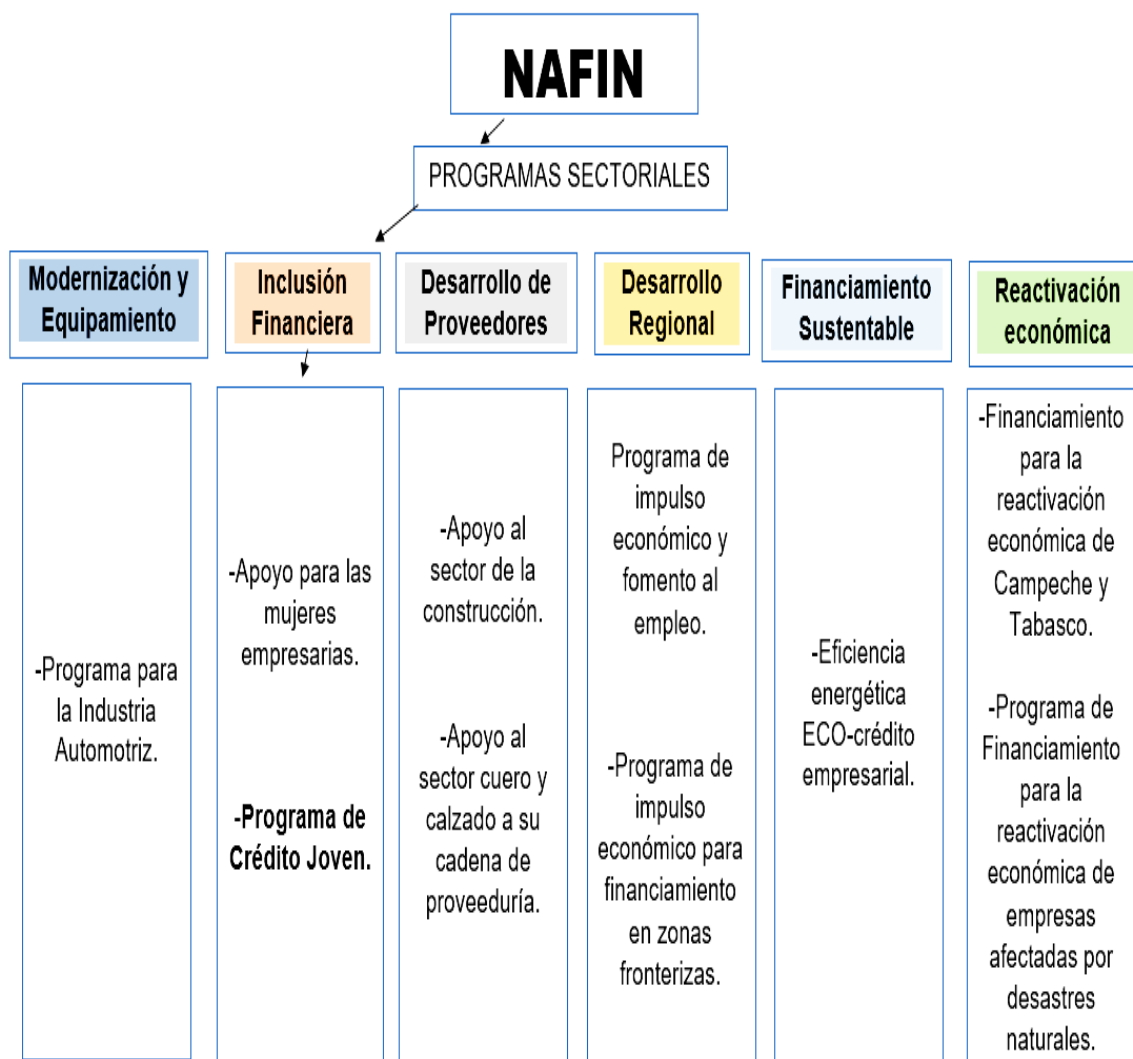


Grafico 7

²⁹. Acerca de Respaldo a los Jóvenes que desean Financiamiento.
<http://www.creditojoven.gob.mx/portalcj/content/index.html>, 19:25hrs, 25/09/2017.
⁷. Fuente: Creación propia, *Programas de Nacional Financiera*.

4.2 Definición

La “Nacional Financiera (NAFINSA) es un banco de desarrollo que pertenece al Gobierno mexicano. Se dedica a entregar una gama de servicios financieros y técnicos para el desarrollo de pymes en el país. El banco también promueve el desarrollo y modernización del sector industrial en la región y estimula el desarrollo de los mercados financieros.”³⁰

Crédito joven forma parte de los programas que ofrece Nacional Financiera, ofrece financiamiento a los emprendedores mexicanos que cuentan con una idea de negocio o también ofrece financiamiento para hacer crecer su micro negocio actual, este programa ofrece dos modalidades línea o presencial.

Este programa está dirigido a los emprendedores que tienen de 18 a 35 años de edad, que no cuentan con un historial crediticio, el monto que se les otorga va de 50 mil hasta 150 mil pesos con una tasa fija anual de 13%, otorgado a los emprendedores un plazo de 48 meses para liquidar el préstamo, dando además un periodo de gracia de 12 meses para que el emprendedor comience a obtener utilidades y pueda estabilizarse.

El financiamiento que ofrecen estipula que sea utilizado para capital de Trabajo y activo fijo, dicho crédito será otorgado mediante instituciones bancarias como Afirme, Citibanamex, Banorte, Banregio, Mifel y Santander.

4.3 Objetivos

La Nacional Financiera tiene objetivos claros como misión de esta gran institución podemos mencionar que busca “contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como

³⁰. Nacional Financiera S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo, Descripción, <https://www.bnamericas.com/company-profile/es/nacional-financiera-snc-institucion-de-banca-de-desarrollo-nafinsa>, 16:14hrs, 19/09/17.

fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional”.

En el siguiente cuadro, véase tabla 3, definiremos brevemente los objetivos de este banco de desarrollo:

OBJETIVO	DESCRIPCIÓN
1	Facilitar a las MIPYMES y emprendedores el acceso a obtener un crédito de forma sencilla y económica.
2	Proporcionar a los proyectos de alto impacto apoyo técnico y económico.
3	Enfocar el recurso por regiones, incrementando el desarrollo de productos en las mismas.
4	Fortalecer a las Pymes con recursos innovadores y económicos
5	Aumentar el desarrollo económico
6	Contar con estructuras de soporte y gestión flexible e innovadora para todo el público.
7	Realizar al menos un estudio de impacto para verificar que los financiamientos otorgados han obtenido resultados positivos.

Tabla 3

³. Fuente: Creación propia. *Objetivos de la Institución Nacional Financiera.*

Por otra parte, el programa crédito joven tiene como objetivo “fomentar la inclusión financiera y el crecimiento económico a partir del bono demográfico de México: sus jóvenes”.³¹

4.4 Requisitos y Reglas del apoyo

Para poder ser acreedor al crédito del programa crédito joven, el emprendedor deberá adquirir las siguientes funciones y acreditar los siguientes requisitos:

- Estar registrado como Persona Física con Actividades Empresariales (PFAE) o Persona Moral o RIF;
- Estar entre el rango de edad de 18 a 35 años;
- Registrarse en la Red de Apoyo al Emprendedor del INADEM;
- El emprendedor no tendrá que tener un aval u obligado solidario en este requisito no es necesario proporcionar documentos de ninguna propiedad como garantía, solo presentar ambos historial crediticio favorable.
- Tanto el emprendedor como el aval que se proporcionara no deben tener un historial crediticio desfavorable y;
- Acreditar y obtener el certificado del Programa de Incubación en Línea (PIL) del INADEM, que consta de 5 módulos que consta de 22 horas. (Es vigente por 12 meses a partir de su fecha de emisión)

³¹. Acerca de respaldar a los jóvenes que desean financiamiento <http://www.creditojoven.gob.mx/portalcj/content/index.html>, 11:48hrs, 30/09/2017.

Nosotros recomendamos que antes de que se registren o cambien su régimen fiscal, concluyan el curso Programa de Incubación en Línea y obtengan el diploma, ya que si antes de realizar el proceso de solicitud de crédito realizan este paso deberás declarar inicialmente y mensualmente sobre los ingresos obtenidos del negocio, evitemos este paso hasta tener el diploma.

Así mismo para poder participar deben de conocer las siguientes reglas del programa:

- ✓ El plazo máximo para el pago es 4 años;
- ✓ La tasa de interés fija es de 13.5% porcentaje de la convocatoria 2017, para este año 2018 la tasa fija es de 14.5%.
- ✓ El 1 año será de gracia favorable para el emprendedor;
- ✓ Los montos serán dentro del rango de 50 mil a 150 mil pesos dependiendo de curso (presencial, virtual)
- ✓ El emprendedor deberá enviar mediante la plataforma todas las actividades descargables como lo son, el modelo del negocio, resumen ejecutivo y plan financiero que desarrollaron durante el curso en línea PIL para que sean evaluadas por un asesor de Nacional Financiera.
- ✓ El emprendedor no puede ser su propio aval;
- ✓ Hacer uso adecuado del préstamo y;
- ✓ En caso de detectarse más de un registro del participante, éstos se tomarán como DUPLICADOS y se rechazarán los proyectos que haya ingresado en la evaluación.

Como recomendación para este apartado se debe considerar que, aunque el emprendedor haya realizado o esté realizando su curso durante el año 2017 y lo termina en el año 2018, la tasa de interés que se aplica es la del año 2018 ya que esta se va actualizando, esto nos ocurrió a nosotros al concluir el curso al siguiente año.

Ahora la convocatoria dice que el primer año será un periodo de gracia, sin embargo, hay que recordar que, al darse de alta como persona física con actividad empresarial, se debe de pagar los intereses al Sistema de Administración Tributaria por los ingresos que se vayan percibiendo mensualmente, por eso recomendamos darse de alta como RIF que te otorga 2 años de gracia.

CAPÍTULO 5: CERTIFICACIÓN PIL 2017

5.1 Objetivos del Programa PIL 2017

Los objetivos de este programa son “*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 y fomentar la especialización de las empresas asociadas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas*”³², además de proporcionarles los conocimientos básicos a los emprendedores para que puedan crear y manejar correctamente su negocio, desarrollando estrategias para que su negocio crezca.

El Programa de Incubación en Línea, es un curso a distancia que se enfoca en los emprendedores que cuentan con una idea de negocio. El programa consta de 5 módulos.



Grafico 8

⁸. Fuente: Creación propia. *Módulos del curso Programa de Incubación en Línea.*

³². Objetivos, <https://www.inadem.gob.mx/empresas-integradoras/objetivos/>, 14/06/18, 18:00

Estos módulos abarcan desde el aspecto financiero, estudio de mercado y de la competencia y estrategias que le ayudarán al emprendedor a renovar e impulsar su idea de negocio para ponerlo en marcha.

5.2 Población Objetivo

El programa de Incubación en Línea está abierto para todas las personas, aunque se enfoca en los emprendedores que tengan la idea de iniciar un negocio y/o se encuentran en el proceso de creación y desean reforzar los conocimientos y puntos clave para comenzar su negocio.

El curso PIL en la plataforma del INADEM lo pueden realizar todas las personas que lo deseen y cumplan con los requisitos, pero si se quiere obtener en específico el financiamiento de crédito joven o la convocatoria 2.3 es indispensable que las personas tengan de 18 años hasta 35 años, aunque algunas convocatorias y programas que ofrece la secretaría de economía no solicitan como requisito un rango de edad.

La razón de este rango de edad se debe a una investigación que se realizó en el 2015 antes de que se presentara el programa crédito joven, dichas estadísticas proporcionadas por la CONAPO, IMJUVE y el CONEVAL informaban que en México hay 2226.5 millones de Jóvenes de 18 a 30 años de edad, mismos que tienen carencias entre las más importantes mencionamos que el 70% de los jóvenes consiguen empleo informal y mal pagado, *“además, México tiene un importante bono demográfico, sustentado en una amplia población joven que lo hace un país competitivo. Más de una cuarta parte de la población son jóvenes entre 15 y 30 años, que buscan un ambiente laboral flexible, independiente y que otorgue libertades”*³³, véase imagen 13.

³³ Informe Semanal del vocero, crédito joven
http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2015/vocero_25_2015.pdf, 20:41hrs, 15/12/18.

Desempleo mayor al de la población general

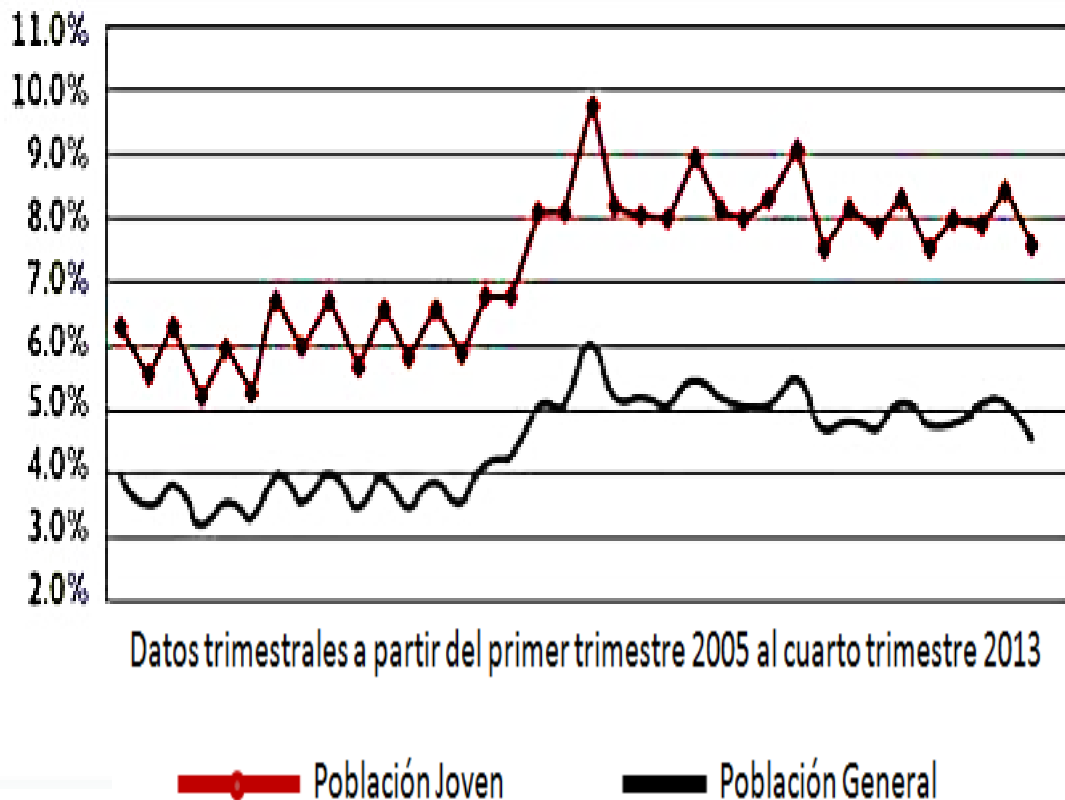


Imagen 13

Finalmente determinaron que la problemática para que los jóvenes emprendieran en México se debía a 3 variables:

- 1- Carecen de un historial crediticio propio
- 2- No cuentan con Propiedades para dar como garantía.
- 3- Laboran en la Informalidad.

Y por eso aquellos que apenas comenzaban con su vida productiva, arriesgaban más, y tenían ideas creativas e innovadoras fueron seleccionados para este programa.

¹³. Informe Semanal del vocero, crédito joven
http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2015/vocero_25_2015.pdf, 20:58hrs, 15/12/18.

5.3 Procedimientos

Para obtener este Programa de Incubación es importante mencionar algunas recomendaciones antes de mencionar los procedimientos. Principalmente el curso PIL se realiza en la plataforma Universidad del Emprendedor o Red de Apoyo al Emprendedor y dice que se encuentra abierta al público en general todo el año, sin embargo, por la experiencia que tuvimos la cierran aproximadamente durante 4 meses por mantenimiento y cuando esto pasa los avances que se realizaron no se guardan, por lo que vuelves a empezar de cero, por ello la recomendación es avanzar el curso lo más rápido que se pueda, existe aviso por parte de la plataforma, pero la realizan dos semanas antes, por lo que en dos semanas no logras terminar con todo el curso.

Todas las Actividades son importantes, sin embargo, el mayor porcentaje de calificación está centrada en el Módulo V, las actividades de modelo canvas, resumen ejecutivo y el plan financiero representan el 40% de la calificación.

La imagen 14 muestra el puntaje que se le otorga a cada actividad, estos lineamientos se encuentran en los términos y condiciones del curso en el numeral 11.

Las puntuaciones para cada **RUBRO** son **ABSOLUTAS**, es decir no hay puntos medios:

Segmento de Clientes	5 puntos	Red de Alianzas	5 puntos
Propuesta de Valor	10 puntos	Estructura de Costos	10 puntos
Canales de Distribución	5 puntos	Plan Financiero	40 puntos
Relación con Clientes	5 puntos	Plan Puesta en Marcha	5 puntos
Flujo de Ingresos	5 puntos	Ejercicios Módulos 1,2, y 3	-15 puntos en caso de presentarse documentos en blanco o duplicados.
Recursos Clave	5 puntos		
Actividades Clave	5 puntos		

Imagen 14

¹⁴. Programa de Incubación en Línea, Información Adicional: Manual de usuarios PIL 2017, <https://universidad.inadem.gob.mx/universidad/pil/cursos-recursos.php>, 15:35hrs ,24/11/17.

Todas las actividades deben de presentarse en forma detallada, el concentrado de los módulos I, II, III y IV y las actividades de costos deberán tener las mismas cantidades para el modulo V ya que los asesores hacen énfasis en los costos fijos y costos variables y en el punto de equilibrio.

Otra de las actividades en las que se centran es la propuesta de valor y la relación con el cliente estas actividades juntas forman un porcentaje de 20%. Por esta razón es relevante que el emprendedor al iniciar el curso siempre mantenga la idea de negocio clara hasta el final, porque algunas veces pueden ingresar con una idea y mientras van avanzando el curso consideran cambiar al final el modelo de negocio.

Bien, como primer paso el emprendedor debe registrarse en la página del INADEM, verificar que todos los campos de su perfil sean correctos, nombre, RFC, CURP y domicilio. En el menú desplegable del lado izquierdo debes de entrar en el Programa de Incubación en Línea (PIL), se debe ingresar al Módulo 1 y comenzar con las lecturas, videos, actividades entregables y el examen, así cada módulo. Se debe poner atención que al terminar una actividad aparezca en color verde para poder continuar con el siguiente módulo.

Si el emprendedor reprueba el examen de algún módulo tendrá la oportunidad de repetirlo una vez más, sin embargo, si no logra se suspenderá su cuenta y deberá de esperar 20 días hábiles y comenzará desde el módulo 1. Es relevante mencionar que las actividades entregables no son revisadas al concluir cada módulo si no al finalizar todo el curso y todos los exámenes.

Una vez que se termina el curso, existe una probabilidad del 50% de que te otorguen el diploma, todo dependerá de las actividades entregadas y del criterio del evaluador al calificar.

Si el Proyecto no es aprobado deberán pasar 90 días hábiles para comenzar nuevamente desde el módulo 1 pero con un proyecto diferente. La respuesta en tiempo estimado se

obtiene a los 30 días hábiles después de concluido el curso, aunque en ocasiones puede tardar más según las cargas de trabajo del INADEM.

Si el emprendedor obtuvo su certificado del curso PIL un asesor ejecutivo del INADEM se contactará con él. Así mismo el ejecutivo proporcionara una lista de los requisitos y se encargará de integrar la documentación, creando un expediente para posteriormente presentarlo al banco que el emprendedor elija y así obtener su financiamiento.

5.4 Otros apoyos y beneficios de la PIL 2017

El Programa de Incubación en Línea proporciona al emprendedor otra opción de financiamiento por parte del INADEM, en la Categoría II. Programas de Desarrollo Empresarial, de la Convocatoria 2.3 Creación de Empresas Básicas a través del Programa de Incubación en Línea (PIL) del INADEM.

En el diario Oficial de la Federación, la secretaría de economía dio a conocer las Reglas de operación del Fondo Nacional del Emprendedor mismas que mencionan que el objetivo de la convocatoria es apoyar a los emprendedores en el proceso de crear o fortalecer su empresa básica con recursos para equipo, mobiliario y/o inventarios para su negocio (comercio, servicios o industria).

Ofrece un monto máximo de 50,000 pesos, el emprendedor deberá comprobar mediante facturas, que no exceda los 12 meses de antigüedad basada en la fecha de registro de la solicitud del apoyo, dichas facturas deberán amparar que financiamiento otorgado fue utilizado para los fines que capturo en el sistema de presupuesto y se obliga al emprendedor a que el proyecto sea puesto en marcha máximo 6 meses.

La ventaja de este programa es que no tienen que devolver el dinero ya que es a fondo perdido, aunque si el emprendedor no comprueba correctamente los gastos en la plataforma y con facturas, tendrá que devolverlo íntegro.

CAPÍTULO 6: CASO PRÁCTICO

Nos enfocamos en el desarrollo del curso PIL 2017, que incluye los cinco módulos con sus respectivas actividades, lecturas, videos y exámenes, nos registramos en la red de apoyo para el emprendedor como lo solicitan, buscamos una idea que no fuera complicada de desarrollar y a la vez viable.

Las tablas, formatos e información que aquí presentamos no son los mismos que se encuentran en la plataforma oficial de la SE en el apartado de Crédito Joven, así como tampoco en el Curso PIL 2017, ya que los formatos allí presentados están bajo contrato de un prestador de servicios externo al Instituto. Para no incurrir en faltas u omisiones se describen las actividades de los módulos mediante formatos de creación propia. Para mayor referencia véase anexo 2.

La idea de negocio que propusimos fue un restaurante de comida rápida, debido a la demanda y variedad que existe en este sector, aproximadamente el tiempo que nos tomó concluir con las actividades fue de 8 meses, realmente el promedio correcto en terminar este curso de 20 horas es aproximadamente de 3 a 4 meses, destinándole 1 hora cada día e incluyendo las actividades y exámenes que se tienen que desarrollar y que no se encuentran contempladas.

Nosotros tardamos más tiempo en concluir el curso por motivos externos a nosotros ya que cuando comenzábamos con el desarrollo del programa, cerraron la plataforma durante 4 meses, desde el 19 de Julio del 2017 al Diciembre 2017, lo cual retraso nuestra investigación, finalmente cuando se liberó la plataforma comenzamos a trabajar en las actividades de la siguiente forma:

Módulo 1

El primer Módulo está compuesto por 1 video interactivo llamado crea tu empresa , cada uno de estos videos interactivos te proporcionan una semblanza del tema y los objetivos

que el curso desea alcanzar para el emprendedor , este primer video interactivo nos da la bienvenida al curso y comienza hablando sobre los retos que tendrá que afrontar el emprendedor al iniciar el negocio, la formulación de un modelo de negocio, así como, conceptos básicos de que es un ser emprendedor, misión, visión, valores, metas, objetivos, logotipo, slogan y como aterrizar o definir el negocio mediante un análisis FODA de la idea que se planea poner en marcha.

También este módulo está integrado por 2 videos sobre conferencias en la exposición de la semana nacional del emprendedor, en estos videos se habla sobre las oportunidades que existen en el mercado, ya que se puede competir cuando se busca una idea creativa e innovadora, 1 lectura la cual se encuentra en formato PDF, esta lectura es de reforzamiento del video interactivo ya que retoma nuevamente los conceptos de misión, visión, valores, metas, objetivos, logotipo, imagen corporativa, los tipos, características, perfiles del ser emprendedor, conceptos sobre la idea de negocio, como emprender un negocio y sus mitos.

Para reforzar los temas anteriores el curso proporciona 2 actividades descargables, la primer actividad fue el cuadrante de ideas, para nosotros esta actividad tiene como finalidad replantear al emprendedor cuál de sus sueños de negocio puede tener éxito, ya que pide un listado de las ideas que tiene el emprendedor para su negocio, la ventaja que puede tener en el mercado e incluso podría hablarse de su propuesta de valor es decir lo que va a diferenciar de la competencia, las limitantes que pueden existir actualmente y las acciones que se llevaran a cabo una vez que se ponga en marcha el negocio.

Debido a que no obtuvimos la autorización para usar las capturas de pantalla de las actividades, ni las tablas que se desarrollan dentro del curso, creamos nuestros formatos y damos una explicación más detallada de las actividades y respuestas que desarrollamos durante el curso:

PRODUCTO	VISIÓN	BARRERAS	FINANCIAMIENTOS
HOT DOGS, Servicio rápido, Comida rápida, Street Foods, Variedad en carnes y Salsas, Ambiente familiar.	Restaurante familiar de comida rápida, tipo Carls Jr. Reconocido a nivel nacional por su variedad en Carnes y Salsas.	Falta de financiamiento en México para las Mipymes Excesivo costo de licencias y permisos, para un negocio de comida rápida. Mantenimiento y renta del inmueble.	Entrada de dinero extra diferente a las ganancias del negocio Apoyo de familiares Asesoramiento legal y contable Fondo de ahorro contra emergencias

La segunda Actividad del módulo 1 fue el análisis FODA, esta actividad nos permite identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la idea de negocio, estos 4 factores, nos ayudarán visualizar las virtudes con las que contamos para competir en el mercado en general todo aquello que nos puede ayudar, Debilidades y Fortalezas son factores internos, todas las cosas con las que contamos y situaciones que podemos controlar y mejorar. Por otro lado, las Oportunidades son todas aquellas que podemos utilizar que son externas a nosotros y sirven para hacer crecer el negocio por ejemplo los apoyos del gobierno y las Amenazas que también es un factor externo son todas las situaciones que en algún momento pudieran afectarnos por ejemplo las crisis económicas.

En esta actividad FODA el formato que nos proporciona el curso PIL se encontraba mal estructurado, lo que no nos permitía modificar o escribir en los cuadrantes, por lo que subimos en otro archivo “Word” la información, añadiendo la siguiente leyenda:

Estimado evaluador, por motivos de la estructura en su formato y según la mesa de ayuda del Inadem enviamos este documento en Word con los cuatro cuadrantes solicitados y al final se anexa la falla que existe en el documento proporcionado.

La actividad FODA que desarrollamos es la siguiente:

Fortalezas

Rapidez en el Servicio.

Calidad de los Productos.

Innovación de Sabores.

-Crearemos un Ambiente Familiar (Para todo Público).

-Excelente Ubicación.

Oportunidades

-Conocimientos Culinarios y Administrativos.

-Apoyo de familiares para poner en marcha el restaurante.

-Apoyo Financiero “Programa de Credito Joven”.

Debilidades

Puede ser un concepto rechazado por la cultura mexicana.

Pocos utensilios de cocina para comenzar.

Dificultades para conseguir Licencias.

Que la solicitud del préstamo sea rechazada.

Amenazas

Competencia desleal.

Malos Proveedores.

Inseguridad en la zona.

Módulo 2

El módulo dos está compuesto por 1 video interactivo que habla sobre el plan de negocio y los factores que forman parte esencial como el estudio de mercado, los clientes, los costos fijos y variables, el punto de equilibrio de ingresos y costos, la propuesta de valor, los canales de distribución, los descuentos y las promociones, posicionamiento en el mercado, la competencia directa e indirecta, el producto que se ofrecerá a los clientes y como ofrecerlo, así como, la identificación de las necesidades de la segmentación del mercado con ayuda de la pirámide de Maslow, ya que conociendo lo que el cliente quiere es más fácil ofrecerle servicios y productos de calidad, dejando a la competencia de lado.

También cuenta con 2 videos de conferencias de la semana Nacional de Transparencia, la primer conferencia es impartida por Sergio Calix, trabajadores de estrategias móviles en google que hablan sobre la relación del marketing y el impulso que le da emprendedores, el marketing ha cambiado con la llegada de nuevas tecnologías, transmitiendo y promocionando su producto y servicio, las nuevas aplicaciones ayudan al consumidor a tener una variedad de información sobre productos, haciendo que los mensajes se volvieran más llamativos, sofisticados, interactivos y creativos para captar la atención del cliente, en general aconseja a los emprendedores a acercarse a las redes sociales para promocionar su producto o servicio como una estrategia de mercado.

El segundo video lo imparte Lic. Marco Antonio Ayuso que menciona que al enfocar lo que nos apasiona en la vida puede llegar a ser una gran idea de negocio, menciona que la mayoría de las personas que trabajan o son dueños de sus negocios y son infelices porque lo que hacen no les llena, no los apasiona. Hacer algo que te apasiona mayormente se puede hacer desde casa, el propone que usar plataformas digitales y hacer uso de las nuevas tecnologías es lo mejor del mundo, ya que se encuentra abierto a toda hora y está trabajando para ti.

Este módulo también cuenta con 1 lectura, esta habla sobre conceptos que integran el modelo canvas, la propuesta de valor, los canales de distribución, la relación con los

clientes, los recursos que necesitaremos para iniciar el negocio, segmentación del mercado, el posicionamiento de la marca y algunos errores que podrían tener los emprendedores al iniciar el negocio.

Para reforzar los conocimientos adquiridos la plataforma nos proporciona 3 actividades la primera actividad es la propuesta de valor misma que busca que el servicio o producto que se planea poner en marcha sea del gusto de los clientes para poder posicionarse en el mercado, en esta actividad nos centramos en las cualidades del producto y las ventajas y beneficios que ofrece a diferencia de otros productos.

Recomendamos que cada uno de los apartados se describa la idea principal en las primeras líneas ya que los evaluadores se centran en las primeras líneas, por la cantidad de proyectos que deben revisar.

El negocio que queremos emprender para esta actividad es un restaurante de comida rápida que se especializará en la venta de Hot-dogs, que ofrecerá a los clientes diferentes tipos de salchichas y salsas.

Nos diferenciaremos de la competencia ya que ofreceremos:

- Rapidez en el servicio, Variedad de salchichas, ensaladas y/o complementos como salsas, botanas.
- Opciones de producto con diversidad en tamaños (combos), para satisfacer necesidades de los clientes.
- Estacionamiento.
- Especialidad en hot dogs

Competencia indirecta: son las cadenas de comida rápida como Dominós Pizza, Burger King, McDonald.

Competencia directa: son los establecimientos informales de comida rápida y establecimientos móviles.

Nuestra propuesta de valor está enfocada en ofrecerle al cliente un servicio rápido y de gran variedad de salchichas y salsas provenientes de diversos estados de la república, además de ofrecer un ambiente familiar y con lugares de estacionamiento.

Posteriormente para completar esta actividad nos hicieron algunas preguntas, aquí anexaremos solo las respuestas que nosotros proporcionamos.

-Servicio de comida rápida al alcance de trabajadores que buscan satisfacer necesidades fisiológicas como lo son la comida, pero que no cuentan con el suficiente tiempo como para detenerse en un restaurant.

-Ofrecemos ambiente familiar.

-Nos enfocamos en un solo producto para especializarnos y ser el líder en la venta de hot dogs.

-No perdemos de vista que el cliente solicita variedad en los productos, es por eso que ofreceremos diversos tipos de salchichas, panes y salsas.

-Combos con diferentes costos, y con diferentes productos que lo conformen, así como también en venta individual (por pieza) Ejemplo: Dos hot dogs especiales con salsa chihuahua, espiro papas y refresco o un hot dog sencillo con papas y refresco.

-Cubrimos la necesidad de alimentación, la necesidad fisiológica (bebida y alimento)

-Convivencia familiar,

-Status social.

-Variedad de sabores para satisfacer los gustos de los clientes.

-Si, al realizar la encuesta a través de la aplicación google drive los resultados arrojaron que nuestro nicho de mercado ubicado en el Estado de México demuestra interés por el producto, ya que le es muy familiar el concepto de hot dogs y al agregarle el valor de salgas y complementos lo hace más interesante.

-No existen empresas en la zona que se dediquen a lo mismo que nosotros, si existe un área de comida, pero nada se acerca al producto que queremos ofrecer.

-A través de la encuesta que realizamos el 60% de nuestros clientes ha sido atendido de forma amable y rápida por nuestros competidores, pero la calidad y limpieza es precaria.

Aliados:

- consumo en bebidas se podría asociar con refresqueras y cerveceras del país.
- con diferentes empresas de embutido, panificadoras y con empresas de logística como uber eat.

La segunda actividad es el estudio de Mercado, está actividad consta de una plantilla de preguntas que tuvimos que realizar mínimo a 30 personas cerca de la ubicación del negocio, no fue tan complicado realizar esta actividad debido a que es una plaza donde mucha gente transita. De la actividad mencionada obtuvimos los siguientes resultados:

Primero nos solicitan los datos generales del negocio como nombre, tipo de negocio y ubicación:

Salsa-Dogs es el nombre de nuestra idea de negocio, será un restaurante de comida rápida y estará ubicada en el Estado de México, en el Municipio de Tultitlán, tenemos en mente la plaza el camino en la estación de lechería de ferrocarriles suburbanos.

Basados en una encuesta que tuvimos que desarrollar a 100 personas, obtuvimos los siguientes resultados.

Según los resultados de la encuesta, el público al que más le llamo la atención del concepto fueron personas desde los 17 a los 40 años, nosotros pensábamos dirigir el producto al público en general por lo que ahora nos enfocaremos en las cifras proporcionadas por la encuesta.

Al preguntar a las personas si conocían algún restaurante de comida rápida descubrimos que la mayoría son establecimientos callejeros y realmente no existe un lugar que venda lo mismo que ofreceremos, lo que más llamo la atención de los clientes fue la variedad de salsas dulces y saladas, y el promedio que pagarían por los productos que ofreceremos es de \$150 pesos.

Después proporcionáramos una definición del negocio, en donde los productos que ofreceremos al público serán los Hot-dogs, las espiro papas y refrescos o aguas frescas. El servicio está enfocado a jóvenes de 17 a 35 años que estén cursando universidad o estén laborando nos enfocaremos a una clase social media baja hasta media alta. Nuestros principales competidores son los vendedores informales de comida rápida.

Lo que nos diferencia de otros competidores es la variedad en salsas que van de lo dulce a lo salado y variedades de salchichas para todos los gustos la competencia indirecta vende comida rápida de diferente clase y la competencia directa solamente vende una clase de sabor. La forma en que nos publicitaremos será mediante las redes sociales, whatsapp, facebook, twitter y propaganda de papelería.

Por ultimo la actividad 3 del modulo 2 tenemos el modelo de negocios o modelo canvas, es una es una plantilla con elementos que describen propuesta de producto o de valor de la empresa, la infraestructura, los clientes y las finanzas, esta actividad ayudará a poner los pies en la tierra la idea de negocio y las posibilidades de que sea un éxito.

MODELO CANVAS

Nuestro proveedor clave es la cadena comercial SAM'S CLUB y La central de Abastos de Ecatepec. Él nos proveerá de Pan, Salchichas, Aderezos, Salsas, Condimentos y Quesos.

La central de abastos de Ecatepec nos proveerá de, Jitomates Cebollas, Papas, Materias Primas, Servilletas Personalizadas, Elotes y Piñas. Nuestros aliados ofrecen servicios de venta de alimentos.

Dentro de las actividades más relevantes del negocio se encuentran los siguientes:

- Se tendrá contacto con proveedores de los insumos.
- Realizaremos las compras diarias en mercados locales y supermercados de la Ciudad.
- Publicidad y promoción de los productos que ofrecemos.
- Declaraciones fiscales.
- Pago a proveedores.
- Pago de sueldos.
- Limpieza general del negocio.
- Mantenimiento de equipo de cocina.
- Entregas a domicilio.
- Preparación de los alimentos.

Los siguientes aspectos nos distinguirán de la competencia indirecta, ya que ofreceremos:

- Rapidez en el servicio, Variedad de salchichas, ensaladas y/o complementos como salsas, botanas.
- Opciones de producto con diversidad en tamaños (combos), para satisfacer necesidades de los clientes.
- Estacionamiento.
- Especialidad en hot dogs
- Servicio de comida rápida al alcance de trabajadores que buscan satisfacer necesidades fisiológicas como lo son la comida, pero que no cuentan con el suficiente tiempo como para detenerse en un restaurant.

Esperamos tener un mejor trato con el cliente por lo que la relación que tendremos con ellos se basará en:

- Relación comercial directa con el consumidor ya que son productos de preparación y consumo inmediato.
- Trato personalizado ofreciendo la variedad de preparación de los hotdog.
- Se le proporcionara contraseña para la zona wifi mientras esperan el pedido
- Satisfacer su necesidad de alimento y bebida.

Los datos que se obtuvieron mediante la aplicación de las encuestas enfocadas al Nicho de Mercado son las siguientes:

El servicio está enfocado a jóvenes de 17 a 35 años, que estén cursando universidad o estén laborando, con una clase social media baja hasta media alta.

Utilizaremos los siguientes recursos para poner el negocio en marcha:

- Recursos materiales: Vaporera, utensilio para mantener la temperatura de las salchichas agradable para el cliente, plancha par asados y complementos, utensilios de cocina, carro de hotdog, mobiliario, cilindro de gas.
- Recursos Humanos: se requiere 3 empleados para preparación y servicio al cliente.
- Recursos intelectuales: Por el momento no se cuenta con un registro de marca solo contamos con un nombre comercial.
- Recursos financieros: Manejaremos una caja chica con \$1,000.00 para gastos no estimados.

El canal de distribución será directo por medio del negocio establecido, se les dará un servicio óptimo y de calidad. También se tendrá un canal de comunicación vía telefónica, por medio de redes sociales para interactuar con nuestros clientes como whatsapp, facebook, twitter y propaganda de papelería.

Los más funcionales son Facebook y Whatsap, ya que se acoplan a la rutina diaria de las personas.

La fuente de ingresos se genera por las ventas de variedad de estilos de hot dog. Se cobrará de contado y en efectivo además de aceptar tarjetas de crédito y debito.

Hasta este momento hemos desarrollado el modulo 1 y 2 , que contenia conceptos basicos para comenzar el negocio, en los siguientes modulos plasmaremos en actividades todos lo aprendido durante estos modulos.

Módulo 3

Comenzaremos con el modulo 3, este contiene 1 video interactivo sobre un panorama general de lo que debemos prever antes de comenzar a realizar nuestro plan de negocio, nos enfoca a los temas importantes que debemos poner en marcha en la práctica de nuestra idea de negocio.

Debemos tener en cuenta los recursos financieros como el financiamiento que necesitamos y tener en cuenta un proceso contable para llevar el registro del capital, los proveedores como las alianzas comerciales a las que podríamos llegar, la estructura de costos de nuestro negocio, es decir, cuánto costara poner en marcha la idea de negocio y la responsabilidad social un elemento que nos proporcionara un plus en determinado momento con el ambiente en el que se desenvuelva nuestro comercio ya sea con las alianzas comerciales, con los clientes o con el espacio donde se establezca físicamente la organización.

Contiene tambien 2 videos de conferencias más extensos que los anteriores, el primer video que se nos presenta en el módulo 3 del curso, es la conferencia del Lic. Sergio Aurelio Muñiz Segovia. Nos enfoca hacia la importancia del plan de negocio y la creación de una estructura organizacional sólida, teniendo en cuenta que el tema central son las micro empresas en México y como afectan a la creación del empleo, nos pone en una visión en donde la creación de una nueva empresa se ve detenida al año de su apertura debido a problemas con los que no pudo lidiar.

Cada tipo de empresa hablando en el estricto sentido en que dividimos por tamaño y numero de empleados “grande, mediana y micro”, presenta dificultades con el medio en el que se desenvuelve, en el caso primordial que nos acontece, las micro empresas tienen la perspectiva de que no existe financiamiento o no hay capital suficiente para continuar con el crecimiento.

Siempre se parte del área del financiamiento, pensando como en una única materia, la importancia del plan de negocio que se nos menciona en el video es la unión de las

componentes para la ejecución completa de la idea de negocio, plasmando todos los métodos posibles para obtención del financiamiento.

Sin embargo, como cualquier emprendedor se tiene la inercia de solo pensar en una sola cosa como el dinero o en el producto sin tener en cuenta que uno de los factores más importantes en el inicio es la creación de la misión, visión, valores y elementos de medición con la finalidad de ser aplicados al recurso humano que constituirá la base de la organización, ya que con estos mismos elementos bien establecidos y apuntalados desde principio se puede realizar una medición de las ventas, es decir, en cantidades monetarias cual es el proceso que está llevando la organización y cuál es el camino que está tomando, con el fin de dar correcciones para reencaminar hacia lo que se tiene planteado como meta en el plan de negocios.

Es preciso mencionar que el tema central de la conferencia se divide en dos, el primero tiene que ser practicado mediante la ejecución de la idea de negocio ya que se tiene que tener claridad de pensamiento y no caer en el error de ver la empresa o negocio desde una sola materia llamándose materia a las áreas de estudio como la financiera, la mercadotecnia, la social o la comercial por mencionar algunas, sino por el contrario hay que juntar todas estas áreas y unir las en un todo que recaiga en lo que será nuestro plan de negocio.

El segundo tema fuerte del exponente se conforma de una buena fuerza laboral o recurso humano, que conforma el elemento de producción de lo que será nuestro bien o servicio.

El segundo video se habla sobre el liderazgo y motivación personal realizada por el director de la empresa Clarke and Partners, Francisco Unda. Con la característica forma de transmitir idea y sentimiento de los conferencistas magistrales que tienen un gran cumulo de experiencias sociales con sus empleados, Francisco Unda da una plática en la feria 4.0 de NAFIN, enfocada al cambio interno.

Se enfoca un pensamiento innovador para realizar un proceso de desaprender ideas que en un día cotidiano nacen de nosotros, que son parte de nuestra personalidad y que generalmente implementamos erróneamente dentro de nuestras relaciones laborales.

Tomando este proceso de reaprendizaje nos da un buen número de ejemplos en videos donde podemos ver algún ejemplo de relaciones humanas que son bien aplicables a cualquier relación de trabajo o dentro de un equipo de trabajo, que si aplicamos a bien el primer concepto pueden ser adquiridas y a serlas propias para que funcionen dentro de la cotidianidad.

Es de vital importancia tomar nota y practicar las ideas que plantea el director de Clarke and Partners, las ideas diferentes son a bien aplicables en proyectos nuevos como el inicio de un negocio.

Tambien tiene 1 lectura de reforzamiento, en donde el sentido de la misma se encamina al área financiera, esta nos adentra más profundamente a los estudios relacionados con las necesidades de medición financiera que debemos de tener presente para saber cuándo dinero se necesitara, como conseguirlo y como administrarlo de forma contable, dentro de lo que nos enmarca la importancia de del presupuesto, la evaluación de los recursos y como elegir el tipo de sociedad fiscal del negocio.

Este modulo tiene 4 actividades la primer actividad es la guía de ejercicios de costo y utilidad, en ella se determinan los costos fijos y variables, así como los ingresos, las utilidades y ventas, en el caso de los emprendedores se debe realizar una proyeccion de las ventas y utilidades que obtendra durante su primer mes en funcionamiento.

COSTOS VARIABLES				
Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Total
Azúcar	Kilo	20	\$7.00	\$ 140.00
Chocolate	Kilo	20	\$12.00	\$ 240.00
Plástico para envolver	Metro	8	\$10.00	\$ 80.00
				\$460

COSTOS FIJOS				
Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Total
Renta del Local	Mes	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Luz	Mes	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Agua	Mes	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Salario 1	Horas	160	\$ 5.00	\$ 800.00
Salario 2	Horas	160	\$ 5.00	\$ 800.00
Gas	Cilindro	1	\$ 320.00	\$ 320.00
				\$2420

Costo total	
Costo total variable	\$460
Costo total fijo	\$2420
Costo total de producción	\$2880

Costos fijos del producto				
Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Total
Renta	Mes	1	8000	8000
Luz	Mes	1	500	500
Agua	Mes	1	200	200
Mano de Obra	Mes	3	3000	9,000
utensilios para alimentos	Paquete	60	5	300
Total Costos Fijos				18,000

Costos variables de su producto o servicio				
Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Total
Pan	Paquetes	13	48	624
Salchichas	2 kilos	15	60	900
Salsas	Piezas	9	40	360
Carne	kilo	15	100	1,500
Verdura	kilo	10	30	300
Materia Prima	Paquete	10	80	800
Papel de comida	Paquete	1	500	500
Total Costos Variables				4,984

Costos totales	
Total Costos Fijos	18,000
Total Costos Variables	4,984
Costo Total	22,984

Costo unitario	
Costo total (<i>Costo Variables Totales + Costos Fijos Totales</i>)	22,984
Unidades producidas o servicios al mes	550
Costo unitario de producción (<i>Costo Total / Unidades Producidas</i>)	41.79

Ventas al mes			
Cantidad Vendida	Artículo	Precio de venta unitario	Subtotal
300	Hot-Dog	60	18,000
250	Espiro Papas	40	10,000
200	Refresco	30	6,000
50	Agua	20	1,000
30	Botanas	30	900
Ingresos mensuales			35,900

Utilidades	
Ingresos	35,900
Costos Totales	22,984
Total	12,916

La segunda actividad es la fijación de precios en ella determinamos los precios de venta de los productos que ofreceremos al público, al comenzar con esta actividad lo primero que nos preguntan es como determinaremos el precio y como lo actualizaremos considerando el mercado en el que el emprendedor se desarrollara.

Nosotros actualizaremos nuestros precios realizando Investigaciones sobre la competencia, para conocer los precios que ofrecen, los combos, y los productos, de esta forma podemos regularizar nuestros precios sin tener pérdidas, sabemos que no podemos tener precios mayores que la competencia y sobre todo sabemos que no podemos regalar el producto, el primer paso que realizaremos será revisar los costos de producción y verificar en cuanto se tiene que dar cada uno de los productos para obtener utilidad, para que posteriormente verificar los precios en el mercado para poder equilibrarnos con él.

Actualmente el mercado en donde queremos posicionarnos no cuenta con empresas como la nuestra, que se especialice en la venta de Hot-dog con la variedad de salchichas, salsas y botanas, sobre todo con la innovación de la especialidad de la casa la cual puede tener carne al pastor, bisteck o costilla para acompañar al Hot-Dog.

Una de las estrategias que utilizaremos será analizar durante el mes que días son los que tendremos pocas ventas, justo aprovecharemos para introducir promociones como 2X1, cupones o puntos acumulables para cambiar por producto.

Para esta actividad las respuestas fueron los incisos en orden: a), b), c)

Posterior nos solicitaron un análisis de los competidores calificando las variables de precio, calidad y satisfacción.

Los resultados fueron que tienen un precio de venta promedio de \$132 pesos y que ninguno de estos competidores vende lo mismo que nosotros ya que venden hot-dogs sencillos y se encuentran lejanos a la ubicación que queremos para el negocio.

En la siguiente actividad de fijación de precios nos solicitan preguntar a 10 de nuestros posibles clientes para saber cuánto estaría dispuesto a pagar, el primer cliente proporciono la cantidad de \$120, después el segundo \$180, el tercero \$50, cuarto \$95, el quinto \$120, el sexto \$84, el séptimo \$84, el octavo \$120, el noveno \$160 y el décimo \$120.

La 3 actividad de este módulo es la calidad en las empresas en esta actividad podemos identificar aspectos técnicos y legales de nuestro negocio, no permite examinar la estructuración y sistematizar de nuestra área de trabajo con la finalizada de agilizar y generar un producto de mejor calidad

El equipo que utilizaremos será: una freidora, una parrilla eléctrica, mobiliario tipo bufete de acero inoxidable 5 mesas con 4 sillas y 2 barras tipo bar; nuestros proveedores son: la central de abastos de Ecatepec y la cadena comercial SAMS, los pedidos o en este caso las compras se realizaran una vez por semana, este podría variar dependiendo de la demanda.

Permiso de Uso de Suelo, Aviso de Declaración de Apertura de Establecimientos Mercantiles, Certificado de Protección Civil del Estado, Certificado de la FECOPEM, La inscripción al Registro Federal de Contribuyentes, Permisos Sanitarios y Regularnos bajo la norma de calidad ISO 22000.

El servicio que ofreceremos comenzará con la compra de la materia prima, la preparación se realizará con ayuda de la parrilla, freidora, mano de obra y estándares de medición en kilos, gramos y litros de los alimentos, estas nos servirán para ofrecer al cliente un producto

caliente, posteriormente se colocara en la materia prima para ofrecerle una mejor vista al producto.

La evaluación de calidad se llevará acabo 20 minutos antes de abrir el negocio, verificando que las salchichas, carne y papas tengan el sabor y la consistencia marcada en el estándar. Los sanitarios, mesas y mobiliario se encuentren limpios y con los aderezos necesarios, cuidar la imagen del negocio es lo primordial.

Para terminar el módulo 3 debemos desarrollar la actividad 4, trámites para el negocio, este nos permitirá conocer cuáles son los documentos que necesitamos para comenzar con nuestro negocio. Esta actividad se desarrolla mediante una relación de columnas, de este modo te da a conocer las definiciones de las instituciones y las paginas donde se puede ingresar para realizar el trámite. Realmente más que una actividad de retroalimentación, proporciona información importante al emprendedor ya que lo guía.

Las respuestas que colocamos para esta actividad fueron: D), C), E), F), B), A) y hablan sobre el Registro Federal de Contribuyentes, la concesión de licencias, la propiedad industrial, tramites en materia laboral, los tramites en caso de importaciones y exportaciones y la administración de actividades. Para llegar a esos resultados leímos atentamente los conceptos, realmente son intuitivos.

Módulo 4

Hemos llegado al módulo cuatro este contiene 1 video interactivo donde nos adentramos al proceso final de cómo obtener el crédito, dentro de las pestañas encontramos algunos pasos que debemos seguir para la obtención del crédito, nos enfoca en grandes rasgos el proceso que iniciamos desde la obtención del certificado PIL, hasta los posteriores de entrega y formalizar el crédito. En realidad, podemos mencionar que este es un módulo informativo que nos enfoca dentro del proceso de solicitud del programa Crédito Joven el cual estamos realizando.

También consta de 1 imagen que agranda rasgos nos muestra el proceso de como entrar a la convocatoria de crédito joven. En este apartado no realizamos ninguna actividad, sin embargo, el video y el examen están desarrollados sobre los requisitos y procedimientos para obtener un crédito bancario y brevemente del proceso que tenemos que seguir una vez que hemos obtenido el diploma del curso PIL, nos menciona que tenemos que contactar a un asesor para darle seguimiento al proyecto y apoyarnos durante todo el proceso de obtención del crédito.

Al realizar este proceso nosotros nos encontramos con que realmente no es un asesor si no una promotora externa a NAFIN o al INADEM, lo cual nos generó desconfianza, sin embargo, al contactar con ellos nos ofrecieron concentrar todo nuestro expediente una vez que les enviáramos el diploma del curso para asegurarse que lo concluimos, nos proporcionaron un correo y nos mencionaron las cosas que debíamos de entregar.

Recalaron al igual que en el módulo 4 que la determinación de que el préstamo sea otorgado ya no depende del INADEM o de NAFIN, si no realmente del banco cuando visualiza tu plan y modelo de negocios.

Módulo 5

Por último el módulo 5 que está compuesto por 6 actividades, mismas que como mencionábamos son las más importantes del curso ya que los evaluadores se centran en ellas para dar una sentencia al proyecto, todo lo que describamos en estas actividades deberá coincidir con las actividades que realizamos anteriormente, incluyendo el modelo canvas y el plan financiero, en este módulo se desarrolla un video, mismo que se sube a YouTube para que el evaluador pueda conocer la idea de negocio de una forma breve, aunque el pitch no tiene ningún punto evaluativo es contemplado por el evaluador.

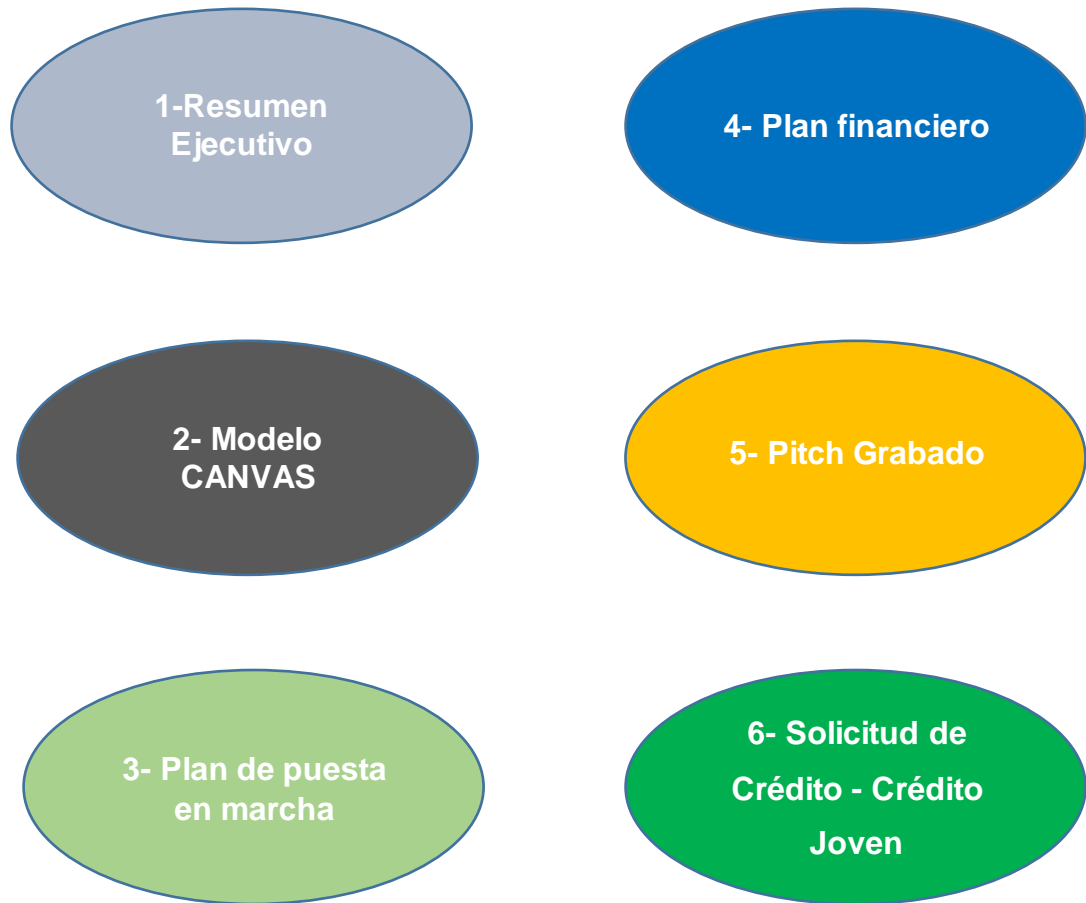


Grafico 9

1-RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro negocio entra del tipo, Sector Terciario- Comercio Alimenticio/ Microempresa /Restaurante de Comida Rápida. Con razón social del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).

Definimos que nuestra microempresa se dedicará a la venta de comida rápida especializada en la venta de Hot-Dogs, adaptando este producto a los ingredientes y sazón característico de “los tacos” costumbre mexicana, lo cual diferenciará nuestro producto de un Hot-dog convencional.

9. Fuente: Creación Propia. *Actividades del Módulo 5.*

Ofreceremos la carne de alta calidad como: pastor, costilla ó bisteck, como ingrediente especial de Hot-Dog, las espiro-papas como acompañamiento y la variedad de salsas.

Nuestros principales proveedores serán la central de Abastos del Estado de México y la cadena Comercial SAMS CLUB ambos fueron seleccionados por la variedad en sus productos de calidad y frescura; estaremos ubicados en el Estado de México, lo que esperamos a largo plazo es convertirnos en un restaurante reconocido por especializarse en los Hot-Dog que adaptó las costumbres y sazón de la comida mexicana.

La principal fuente de ingreso será obtenida gracias al préstamo que obtendremos del INADEM, con una de las sucursales bancarias especializadas para el apoyo a emprendedores, teniendo una tasa del 14.1%, con los cálculos realizados el retorno de la inversión será no mayor a 3 años.

Basados en la pirámide de Maslow, que habla sobre las necesidades del Hombre y como llegar a la autorrealización.

Nosotros cubriremos la necesidad más importante del hombre, “NECESIDAD FISIOLÓGICA” el hombre por simple instinto busca sobrevivir a base de la alimentación, nosotros además de ofrecerle cubrir esa necesidad le proporcionaremos “RECONOCIMIENTO SOCIAL” nuestro establecimiento al ser innovador y de gran calidad podremos ofrecerles a nuestros clientes estatus Social, que satisfaga la recreación y la interacción dentro de la sociedad.

Contrataremos a 2 personas para que sean el apoyo dentro del establecimiento, realizando tareas tales como, la distribución de los alimentos con los comensales, atender a clientes, levantar pedidos, limpieza general. Se contratará a un ayudante de cocina para la realización de los alimentos. Por lo cual en total se proyecta la contratación de 3 personas.

Basados en la fijación de precios, los costos variables y fijos y las utilidades que obtendremos mensualmente para el primer año esperamos obtener una utilidad de

\$154,992, para el segundo año \$170,491, para el tercer año \$187,450 y posteriormente obtener cada año una ganancia del 10% que el año anterior.

Nuestro objetivo general es lograr llegar a ser reconocidos en el estado de México por ser el primer restaurante especializado en Hot-Dog por su variedad en salchichas, Salsas, y su innovación al colocarle “Carne estilo tipo taco” como acompañamiento.

También estamos enfocados en obtener la distinción en todos nuestros productos (HOT-DOG, Espiro-papas, Bebidas y snacks) y que estos productos sean del agrado del pueblo mexicano ya que la idea fue adaptada para ser de su agrado (las salsas y la carne)

La principal estrategia es atraer a los clientes con el precio, el sabor y la calidad del producto, esto lo lograremos con estrategias mercadológicas de precios que enfocaremos en los combos que ofreceremos invitando al cliente a adquirir una comida completa con lo cual podremos vender hasta tres productos a la vez, la calidad la podemos garantizar con el proveedor SAM´S, y la frescura la tendremos con el producto diario como son los vegetales y carne que se consigue directo de la central.

Tenemos la estrategia de la imagen enfocada en la integración del Fast Food con la cultura Mexicana; otra de nuestras estrategias es incursionar en las redes sociales debido a que el 90% de nuestro nicho de mercado recurre a esta red social para obtener información, ofertas y distracción, subiremos contenido entretenido y ofreceremos cupones 2X1, concursos vía red Social, como pequeñas encuestas, o juegos de crucigramas, sopa de letras , esto con la finalidad de permanecer en la mente del consumidor.

Con estas tres estrategias proyectamos tener una interacción constante para la conservación de los clientes y la atracción de nuevos consumidores

Esperamos tener una penetración alta en el mercado local durante los primeros 3 meses, y posteriormente seguir introduciendo el formato de nuestro producto en el nicho de mercado seleccionado en el estado de México posterior al 3 mes hasta el primer año; y finalmente

estar fuertemente posicionada como una micro empresa de Hot-Dogs y ser reconocida por la innovación en los productos.

En cuanto a la parte financiera esperamos obtener una utilidad de \$154,992, para el segundo año \$170,491, para el tercer año \$187,450 y posteriormente obtener cada año una ganancia del 10% que el año anterior. Lo que esperamos del negocio es que las ventas aumenten mes con mes, poder atender a todos los clientes, satisfacer sus necesidades, que nos recomienden y que regresen a consumir nuevamente

Ubicaremos nuestro establecimiento en: México/ Estado de México, Circunvalación, Sta Maria Guadalupe, Cuautitlán Izcalli, México, estación de lechería en el interior de plaza Suburbano

Nuestro principal producto serán los Hot-Dogs que adaptamos a los ingredientes y sazón característico de “los tacos” costumbre mexicana, Hot-Dog de 30 cm relleno de salchicha de carne molida de res de Pavo o de Pierna, acompañado de una salsa (dulce/salada) y carne arriba de la salchicha (pastor/ bisteck / costilla), presentada en una canasta con poli-papel de alimentos color rojo. Peso aproximado de 450 gr.]

Las espiro-papas serán papas fritas cortadas en una rodaja continua costumbre de las Fast Food, presentada en una canasta con poli-papel de alimentos color rojo. Peso aproximado de 250 gr.

El servicio está enfocado a jóvenes de 17 a 35 años, que estén cursando la universidad, que estén laborando o que sean familias jóvenes, sin distinción de género.

Debido al ingreso promedio que, y a las necesidades sociales que manejan, por ejemplo, un estudiante de universidad cuenta con el ingreso necesario para consumir hasta dos veces a la semana dentro de la Hot-cheria, y una familia tiene la posibilidad de consumir de una a dos veces dentro de los fines de semana, aunque si evaluamos esto con detenimiento la familia consumirá más productos que los jóvenes.

Ofrecemos ambiente familiar, rapidez en el servicio y variedades de Salchichas (pavo, pierna, especies, molida, Enchilada y Dulce) para cubrir las necesidades y gustos de nuestros clientes. Nos enfocamos en un solo producto para especializarnos y ser el líder en la venta de "Hot Dogs", lo cual diferenciará nuestro producto de un Hot-dog convencional, ya que ofreceremos carne de alta calidad como: pastor, costilla ó bisteck, como ingrediente especial de Hot-Dog, las espiro-papas como acompañamiento y la variedad de salsas.)

Basados en la fijación de precios, los costos variables y fijos y las utilidades que obtendremos mensualmente para el primer año esperamos obtener una utilidad de \$154,992, para el segundo año \$170,491, para el tercer año \$187,450 y posteriormente obtener cada año una ganancia del 10% que el año anterior.

Basados en que los ingresos mensuales serian de Ingresos \$35,900 los Costos Totales \$22,984 con una utilidad total de \$12,916.

Teniendo un total de unidades producidas o servicios al mes de 550, lo que nos generara un total de costos totales mensuales entre sueldos, materia prima, costos fijos. Por lo cual estamos manejando una proyección de utilidades netas de 12,916 pesos mensuales.

Las principales actividades comenzaran desde el almacén de la comida, se debe de mantener un stock suficiente de panes, carne y salchichas procurando que la compra de vegetales se realice diariamente o cada segundo día dependiendo del vegetal o legumbre.

La segunda actividad es la atención al cliente se debe mantener la atención que se le brinda desde que este entra al local ofreciendo un entremés cortesía de la casa para mantener la intención con la entro y comenzar a ganar su preferencia, haciendo eficiente el proceso en la toma y entrega de su orden.

La tercera actividad es el control de las existencias físicas de los materiales que se utilizan para el servicio tales como mayonesa, cátsup, salsas, envases, canastos, platos desechables, papel comida.

Se contratarán a 2 personas para que sean el apoyo dentro del establecimiento, realizando tareas tales como, la distribución de los alimentos con los comensales, atender a clientes, levantar pedidos, limpieza general. Se contratará a un ayudante de cocina para la realización de los alimentos.

Nuestras principales redes de alianza serán la central de Abastos del Estado de México y la cadena Comercial SAMS CLUB, así mismo los canales de publicidad que se manejan dentro de la plaza Suburbano.

Nos basamos en los costos unitarios de los productos para obtener el costo total mensual de los recursos que utilizaremos.

Conceptos	Piezas	Costo X pza	Total
Renta	1	8000	8000
Luz	1	500	500
Agua	1	200	200
Mano de Obra	3	3000	9,000
Utensilios para alimentos	60	5	300
Total Costos Fijos		18,000	

Insumo	Piezas	Costo X pza	Total
Pan	13	48	624
Salchichas	15	60	900
Salsas	9	40	360
Carne	15	100	1,500
Verdura	10	30	300
Materia Prima	10	80	800
Papel de comida	1	500	500
Total Costos Variables		4,984	

2-MODELO CANVAS

Nuestro proveedor clave es la cadena comercial SAM'S CLUB y La central de Abastos de Ecatepec. Él nos proveerá de Pan, Salchichas, Aderezos, Salsas, Condimentos y Quesos.

La central de abastos de Ecatepec nos proveerá de, Jitomates Cebollas, Papas, Materias Primas, Servilletas Personalizadas, Elotes y Piñas. Nuestros aliados ofrecen servicios de venta de alimentos.

Dentro de las actividades más relevantes del negocio se encuentran los siguientes:

- ✚ Se tendrá contacto con proveedores de los insumos.
- ✚ Realizaremos las compras diarias en mercados locales y supermercados de la Ciudad.
- ✚ Publicidad y promoción de los productos que ofrecemos.
- ✚ Declaraciones fiscales.
- ✚ Pago a proveedores.
- ✚ Pago de sueldos.
- ✚ Limpieza general del negocio.
- ✚ Mantenimiento de equipo de cocina.
- ✚ Entregas a domicilio.
- ✚ Preparación de los alimentos.

Los siguientes aspectos nos distinguirán de la competencia indirecta, ya que ofreceremos:

- ✓ Rapidez en el servicio, Variedad de salchichas, ensaladas y/o complementos como salsas, botanas.
- ✓ Opciones de producto con diversidad en tamaños (combos), para satisfacer necesidades de los clientes.
- ✓ Estacionamiento.
- ✓ Especialidad en hot dogs

- ✓ Servicio de comida rápida al alcance de trabajadores que buscan satisfacer necesidades fisiológicas como lo son la comida, pero que no cuentan con el suficiente tiempo como para detenerse en un restaurante.

Esperamos tener un mejor trato con el cliente por lo que la relación que tendremos con ellos se basará en:

- Relación comercial directa con el consumidor ya que son productos de preparación y consumo inmediato.
- Trato personalizado ofreciendo la variedad de preparación de los hotdog.
- Se le proporcionara contraseña para la zona wifi mientras esperan el pedido
- Satisfacer su necesidad de alimento y bebida.

Los datos que se obtuvieron mediante la aplicación de las encuestas enfocadas al Nicho de Mercado son las siguientes:

El servicio está enfocado a jóvenes de 17 a 35 años, que estén cursando universidad o estén laborando. Con una clase social media baja hasta media alta

Utilizaremos los siguientes recursos para poner el negocio en marcha:

- Recursos materiales: Vaporera, utensilio para mantener la temperatura de las salchichas agradable para el cliente, plancha par asados y complementos, utensilios de cocina, carro de hotdog, mobiliario, cilindro de gas.
- Recursos Humanos: se requiere 3 empleados para preparación y servicio al cliente.

- Recursos intelectuales: Por el momento no se cuenta con un registro de marca solo contamos con un nombre comercial.
- Recursos financieros: Manejaremos una caja chica con \$1,000.00 para gastos no estimados

El canal de distribución será directo por medio del negocio establecido, se les dará un servicio óptimo y de calidad. También se tendrá un canal de comunicación vía telefónica, por medio de redes sociales para interactuar con nuestros clientes como whatsapp, facebook, twitter y propaganda de papelería. Los más funcionales son Facebook y Whatsapp, ya que se acoplan a la rutina diaria de las personas.

La fuente de ingresos se genera por las ventas de variedad de estilos de hot dog. Se cobrará de contado y en efectivo además de aceptar tarjetas de crédito y débito.

3-PLAN PUESTO EN MARCHA

El plan de puesta en marcha está dividido por 12 meses, en el describiremos las actividades que se desarrollarán durante cada mes, nosotros comparamos esta actividad con una gráfica de actividades mejor conocida en Administración como grafico de Gantt.

PLAN DE PUESTA EN MARCHA
El plan de puesta en marcha está dividido por 12 meses, en él se describirán las actividades que se desarrollarán durante cada mes
<u>1</u>
Acondicionar el local con los toques característicos del giro, proporcionar propaganda con cupones de descuentos o promociones que servirán para el primer mes de apertura, poner un gran anuncio inaugural explicando el producto a vender.
Planeación del día inaugural, (fuerte plan de comunicación local con la fecha de apertura y principales ofertas de lanzamiento). Mantener un stock de productos altos para la primera semana de inauguración

<p>Manejar un promedio de lo que realmente se está vendiendo en producto, gastando en utensilios, contra lo que nosotros prospectamos; analizar el horario de la entrada de clientes y los días de mayor venta.</p>
<p><u>2</u></p>
<p>Manejar un promedio de ventas de los productos más vendidos en el mes, para favorecer y publicitarlos; así como de los productos menos vendidos en el mes para innovarlos complementarlos o si su costo de producción es alto quitarlos definitivamente</p>
<p>Ampliar el nivel de publicidad fuera de red de comunicación local, por medio de la página web. Localizar los días de menores ventas para implementar promociones que también favorezcan a la rotación del stock. Implantar una llamativa plataforma en internet y redes sociales para publicitar las promociones.</p>
<p><u>3</u></p>
<p>Realizar una inspección general al local para mejorar espacios que no se hayan contemplado, mejorar visualmente para llamar a nuevos clientes. Buscar alianzas estratégicas con las tiendas que se encuentran cerca del lugar para introducir propagandas, o cupones intercambiables.</p>
<p><u>4</u></p>
<p>Comparar los estados contables de las ventas que se han tenido en el periodo de los 3 meses transcurridos, para visualizar el número de ventas por mes, que productos son los más vendidos, y planear una curva de ventas posibles durante los siguientes meses.</p>
<p>Comparar los estados contables que se han llevado de las ventas reales para compararlos con los estados que se presupuestaron en la planeación del negocio antes de su puesta en marcha, para en su caso incrementar stock y materia prima, o disminuir costos de producción.</p>
<p><u>5</u></p>
<p>Visualizar el crecimiento real que está teniendo la empresa, comprobar si realmente se está llegando a la meta de venta diaria en productos para cubrir los gastos totales, si es así revisar cual ha sido el crecimiento en ganancias mensuales y continuar innovando y atrayendo nuevos clientes, si no implementar planes de venta que sirvan para estabilizar la organización y penetrar con más eficiencia el mercado</p>
<p><u>6</u></p>
<p>Revisar el proceso en cómo se está atendiendo al cliente por parte de los empleados, con</p>

el fin de agilizar procesos de recepción de cliente, orden, elaboración, entrega y cobro.

Introducir a los empleados al crecimiento de la empresa con incentivos que pueden ser quemados en fechas importantes de vacaciones o días de puente en donde la carga de trabajo es mayor.

Adentrarse a los detalles internos de funcionamiento tanto de recepción como de elaboración de los productos para reducir tiempos o mejorar el servicio al cliente.

7

Dar mantenimiento general al local, a las mesas, baños, funcionamiento de máquinas, entrada y limpieza general. Si es necesario renovar propagandas, carteles, lonas o logotipos que se encuentren dentro y fuera del negocio.

Mantener las estrategias de ventas con promociones especiales, teniendo en cuenta los días festivos o de asueto general marcados en el calendario, y tener presente las fechas como el 15 de septiembre, día de muertos, navidad y reyes magos.

8

Comprar máquinas de producción en masa para las papas y bebidas. Implantar una automatización de procesos en los productos de elaboración rápida, para generar una respuesta más rápida a los clientes de paso.

Planear una visión corporativa a largo plazo, de cadenas de comida rápida basadas en el concepto de la Hot-Cheria, implando estándares específicos de calidad, velocidad de atención y de preparación, así como de cantidades o porciones exactas de porciones de condimentos complementos para la creación de un Hotdog.

9

Creación de manuales de producción de fácil entendimiento para los procesos que deben de realizar los empleados. Manual de atención al cliente, manual de limpieza, manual de elaboración.

Comenzar a realizar perfiles de puestos para la contratación del personal en las diferentes áreas, de acuerdo a la experiencia que se ha tenido en estos meses y las capacidades básicas que se deben de tener para el puesto.

Crear un empaque especial con el logotipo de la empresa para los productos que se venden y se consumen fuera del establecimiento, calcular la resistencia y el precio de los diferentes materiales para su elaboración. Plasmar el logotipo en todos los accesorios

adicionales como servilletas vasos bolsas, con el fin de posicionar la marca en la sique del cliente visualmente.

Mantener un control de los gastos que conllevara la aplicación de dichos cambios, que fungirán como objeto de prueba para la implementación de la visión corporativa antes descrita.

10

Implementar los cambios consecutivamente sin saturar al cliente, llevar un control de la implementación además de mantener el conteo en el incremento o descenso de las ventas conforme se implanta los cambios.

Implementar el manual de elaboración de comida de la puesta en marcha de las franquicias, para ver la reacción del cliente ante controles más estrictos de las porciones, con los productos de elaboración rápida y sencilla, manteniendo el control en la calidad, sabor y precio de los mismos.

Dar mejoras al local con asientos más confortables, incrementar la sensación de ambiente familiar, buscar ideas de entretenimiento que sean acoplables al espacio y la ubicación del negocio.

11

Plantear gastos de fin de año, gastos para remunerar o agradecer a los empleados, promociones o eventos especiales que vallan de acuerdo a la temporada.

12

Hacer un análisis de todos los sucesos contables que se dieron el año, analizar el nivel de crecimiento que se tuvo y que factor desencadeno tal suceso. Hacer el resumen de las actividades en el año

Hacer un plan presupuestal para el siguiente año, contemplando todos los gastos necesarios para cubrir la demanda y un incremento calculado durante el año, contemplar las ganancias esperadas que se tendrán en el año.

Contemplar dentro del plan presupuestal, gastos especiales para la puesta en marcha de negocio con visión corporativa, y contemplar un ahorro mensual de al menos un 10% de las ganancias para pagar el préstamo de crédito joven.

4-PLAN FINANCIERO

En esta actividad debemos contemplar los costos fijos y variables del modelo canvas, la actividad se debe desarrollar en un Excel en donde todas las hojas están hipervinculadas para arrojar resultados finales, aquí debemos plantear 3 escenarios uno que sobrepasa los ingresos, otro de sea el recomendado para el negocio y otro en donde los ingresos y sean inferiores.

Al rellenar la tabla debemos de pensar o proyectar cuales serían nuestras posibles ventas, es por eso que debemos de pensar muy bien y dar cifras aproximadas a lo que creemos que serán los ingresos para el negocio.

Realmente esta actividad es una maravilla ya que solo con colocar el monto del préstamo, los costos fijos, costos variables y posibles ingresos nos proporcionan el grafico punto de equilibrio, el flujo de efectivo que tendremos cada mes y el cálculo del pago de la deuda, recomendamos colocar cifras creíbles ya que así el emprendedor podrá tener un panorama completo si el negocio es viable económicamente y cuánto tiempo tardara en liquidar el préstamo.

En las siguientes tablas colocamos los egresos e ingresos en los tres escenarios que planeamos para esta actividad, tomando como monto del préstamo \$100,000 pesos y como plazo de crédito 48 meses.

ESCENARIO SUPERIOR				
MESES	INGRESOS	EGRESOS FIJOS	EGRESOS	TOTAL
12	\$ 564,000.00	\$ 177,900.00	\$ 40,500.00	\$ 345,600.00
24	\$ 1,704,000.00	\$ 376,732.74	\$ 80,100.00	\$1,247,167.26
36	\$ 3,420,000.00	\$ 594,565.48	\$ 99,000.00	\$2,726,434.52
48	\$ 5,712,000.00	\$ 835,398.22	\$ 114,100.00	\$4,762,501.78

ESCENARIO REALISTA				
MESES	INGRESOS	EGRESOS FIJOS	EGRESOS	TOTAL
12	\$ 424,800.00	\$ 177,900.00	\$ 49,800.00	\$ 197,100.00
24	\$ 1,252,800.00	\$ 376,732.74	\$ 99,000.00	\$ 777,067.26
36	\$ 2,484,000.00	\$ 594,565.48	\$ 153,300.00	\$1,736,134.52
48	\$ 4,118,400.00	\$ 835,398.22	\$ 211,200.00	\$3,071,801.78

ESCENARIO INFERIOR				
MESES	INGRESOS	EGRESOS FIJOS	EGRESOS	TOTAL
12	\$ 262,200.00	\$ 177,900.00	\$ 57,700.00	\$ 26,600.00
24	\$ 769,200.00	\$ 376,732.74	\$ 114,100.00	\$ 278,367.26
36	\$ 1,521,000.00	\$ 594,565.48	\$ 176,400.00	\$ 750,034.52
48	\$ 2,517,600.00	\$ 835,398.22	\$ 242,100.00	\$1,440,101.78

5-PITCH GRABADO

Para esta actividad que es una de las más creativas utilizamos programas de edición y paquetería básica del sistema operativo Windows, el uso de la tecnología celular nos ayudó a grabar y tomar fotografías para crear el video, recomendamos que para aquellas personas que no cuenten con programas de edición de video ensayen y preparen lo que dirán, con la finalidad de que todo quede perfecto a la hora de grabar con su dispositivo telefónico o cámara digital.

Como lineamientos del video, solicitan que hables sobre la idea de negocio basado en las actividades desarrolladas es decir la población a la que se dirigirá el producto, los principales canales de distribución como Facebook u cualquier otra publicidad, el precio del producto, la ubicación y una explicación breve de porque escogieron esa idea de negocio.

Nosotros hablamos de forma breve del producto y servicio que ofreceremos a los clientes, lo que nos distingue de la competencia, como crearemos y como se verá el producto final, las fortalezas que tenemos para comenzar con el proyecto y la posible ubicación del negocio. Por otro lado justificamos al principio del video, porque seleccionamos ese giro dando algunas estadísticas del INEGI.

Para darle un efecto dinámico al principio hicimos una portada, está la realizamos con power point, recomendamos que antes de comenzar a grabar el video, hay que escribir las ideas principales del negocio y hacer que en pocas palabras se pueda comprender toda la idea, tratando de convencer y de demostrar que es un negocio maravilloso, poner imágenes del producto ayudará mejor al asesor a entender la idea.

Finalmente al terminar de editar el video se tiene que crear una cuenta en la plataforma de Gmail para que se pueda subir en YouTube una red que contiene muchos videos alojados en su nube, debemos de recordar que el video no puede rebasar los 3 minutos, nos dirigimos al perfil den YouTube y aparece un icono “+” el cual significa subir video, seleccionamos el video y en un par de minutos ya estará arriba en esa plataforma, ahora para fines del curso Programa de Incubación en Línea se debe de copiar el link del video o url que aparece arriba en el navegador y pegarlo en la actividad pitch así la actividad se dará por concluida, cuando a nosotros nos proporcionaron nuestra evaluación nos percatamos que esta actividad no es evaluada, por lo que realmente no sabemos si el evaluador vea el video.

6-SOLICITUD DEL CREDITO

La última actividad del módulo 5 es el llenado de la solicitud del crédito, esta no es la verdadera solicitud, es solo una actividad, sin embargo es necesario contestarla para conocer los datos que van a solicitarnos para el préstamo, como primer apartado aparecerán los datos personales del emprendedor , después solicita la información del negocio, en este apartado nos surgió la duda si poníamos el nombre del negocio o el nombre del emprendedor ya que estará dado de alta como persona física con actividad

empresarial, por lo que al comunicarnos nos dijeron que efectivamente se pone el nombre del emprendedor ya que será el responsable y dueño del negocio al darse de alta bajo el régimen antes mencionado, aprovechando la llamada a la mesa de ayuda del Inadem preguntamos si todos los rubros deberían de llenarse porque había muchos con los que aún no contábamos como la cédula fiscal e información relaciona con la empresa, nos comentaron que estos datos se deben de omitir en el caso de los emprendedores ya que esta solicitud de crédito también es para empresarios que ya tienen su negocio en funcionando y piden el préstamo para mejorarla.

Datos que necesita el emprendedor para llenar la Solicitud:

<i>Solicitud de Crédito</i>
<i>Nombres: ENRIQUE GERARDO</i>
<i>Apellido Paterno: SANCHEZ</i>
<i>Apellido Materno: ZENDEJAS</i>
<i>RFC: SAZE841009K3</i>
<i>Sexo: MASCULINO</i>
<i>Nacionalidad: MEXICANA</i>
<i>Fecha de Nacimiento: 08/10/1994</i>
<i>Estado Civil: SOLTERO/A</i>
<i>Domicilio</i>
<i>Domicilio Particular (Calle): FUENTE DE VULCANO</i>
<i>Número: 78</i>
<i>Colonia: ECATEPEC</i>
<i>Ciudad / Población: MÉXICO</i>
<i>Estado: MÉXICO</i>
<i>Código Postal: 55070</i>
<i>Contacto (Incluir Clave LADA):</i>
<i>Teléfono Casa: 5558390651</i>
<i>Teléfono Oficina: 343121</i>

<i>Celular: 5545165124</i>
<i>Correo Electrónico: warkiquen@hotmail.com</i>
<i>Información General del Negocio</i>
<i>Razón Social (PM) o Nombre del Negocio (PFAE): ENRIQUE GERARDO SANCHEZ ZENDEJAS</i>
<i>R.F.C: SAZE841009K3</i>
<i>Domicilio (Calle): FUENTE DE VULCANO</i>
<i>Número: 78</i>
<i>Colonia: ECATEPEC</i>
<i>Ciudad / Población: MÉXICO</i>
<i>Estado: MÉXICO</i>
<i>Código Postal: 55070</i>
<i>Giro del Negocio</i>
<i>Comercio Industria: Servicios</i>
<i>Actividad Preponderante como se muestra en cédula fiscal: RESTAURAN DE COMIDA RAPIDA</i>
<i>Número de empleados: 2</i>
<i>Teléfono del Negocio: 5545165124</i>
<i>Información del Obligado Solidario y /o Aval (si es persona física)</i>
<i>Nombres: ENRIQUE</i>
<i>Apellido Paterno: SANCHEZ</i>
<i>Apellido Materno: ALQUICIRA</i>
<i>RFC: ALSE281071</i>
<i>Sexo: MASCULINO</i>
<i>Nacionalidad: MEXICANA</i>
<i>Domicilio Particular (Calle): FUENTE DE VULCANO</i>
<i>Número: 78</i>
<i>Colonia: ECATEPEC</i>
<i>Ciudad / Población: MÉXICO</i>
<i>Estado: MÉXICO</i>

<i>Código Postal: 55070</i>
<i>Estado Civil: Divorciado/A</i>
<i>Contacto (Incluir Clave LADA)</i>
<i>Teléfono Casa: 58390651</i>
<i>Teléfono Oficina: -</i>
<i>Celular: 5510143546</i>
<i>Correo Electrónico: jevadconsultoria@gmail.com</i>

El llenado de la solicitud es la actividad final, ahora el siguiente paso será esperar a que se proporcionen los resultados del curso, según los lineamientos de la plataforma el tiempo de espera es de 30 días. Nosotros pasamos alrededor de 1 mes y medio esperando los resultados de la evaluación, por lo que decidimos comunicarnos para saber qué había ocurrido con nuestro curso, nos comentaron que estaba siendo calificado por un asesor y que el tiempo de espera variaba dependiendo de la demanda de trabajos, por lo que no podían proporcionar una fecha de entrega de la evaluación.

Finalmente al pasar una semana nos proporcionaron una calificación; es importante mencionar que el resultado aparece en el mismo apartado del curso, en un cuadro de dialogo se establece en la pantalla principal.

Obtuvimos una calificación aprobatoria de 90% por lo que nos desplego un nuevo botón que decía “Descarga el Diploma”, *para visualizar el diploma revisar anexo 3*, además la misma plataforma nos proporcionó un documento en formato PDF que es el desglose de los puntos obtenidos en cada actividad junto con una nota, mencionando que el emprendedor debe comunicarse con el Programa Crédito Joven a los siguientes números: 01 800 623 4672 o 01 800 265 683

Al comunicarnos nos sorprendió que NAFIN en lugar de integrar el expediente como mencionan en los lineamientos con un asesor nos redirigió con una promotora denominada UCCN soluciones comerciales S.A de C.V, ésta nos comentó que teníamos establecer

relación telefónica con ellos para seguir el proceso ya serian ellos quienes integrarían nuestro expediente para llevarlo ante el banco para que procedieran a la evaluación crediticia.

NAFIN nos proporcionó los siguientes números telefónicos: 5568409138 de la Lic. Karen X y 5547809857 de la Lic. Maricruz X. Inmediatamente nos contactamos con la Lic. Maricruz, quien como prueba de haber concluido el curso antes que nada nos solicitó enviarle el diploma vía correo electrónico, una vez que lo vio nos dio atención y nos dijo que una tercera persona nos atendería el Lic. Andrés X, él se contactó vía correo electrónico y nos envió un check list de los requisitos, nos dimos cuenta que existía un extra en ese check list, ya que nos solicitaban un aval con una propiedad a su nombre, cuando en los lineamientos iniciales que se presentan durante el curso solo mencionan que el aval tiene que tener un historial crediticio favorable.

Esta noticia nos cayó como balde de agua fría ya que pensamos que el proceso había concluido o así lo hacen ver en los lineamientos, contactamos nuevamente con Lic. Andrés para preguntar si era necesario que tuviera una propiedad a su nombre o si en todo caso podíamos presentar un contrato de compra venta de alguna propiedad, ya que era con lo único que contábamos, pero nos indicó que es obligatorio presentar un documento oficial que compruebe la propiedad de nuestro aval, como lo son las escrituras, que aunque no se utilizaran como algún fin mal intencionado o legal en contra de los solicitantes, a ellos y al banco les sirven como garantía.

Se nos indicó que consiguiéramos los documentos lo más pronto posible porque la integración del expediente tardaba alrededor de 1 mes y el proceso del banco para saber si aceptaban o rechazaban la petición de crédito sería alrededor de 3 meses, además de mencionarnos que el único banco en el que podíamos pedir el préstamo sería Santander.

Les mencionamos que en la convocatoria y en los lineamientos nunca se menciona esa situación, a lo que nos comentaron que el proceso una vez que se obtiene el diploma deja de

pertenecer al INADEM o NAFIN y todos los procedimientos se debe realizar a través de ellos y esos son los requisitos que ellos tienen establecidos.

Lamentablemente nos tuvimos que quedar en este paso de la investigación, ya que no contábamos con un familiar o amigo que contara con una propiedad a su nombre, esperamos más adelante poder seguir con el trámite. El diploma tiene la vigencia de 1 año por lo que todavía tenemos tiempo para solicitar el préstamo, sin embargo nos parece una desgracia haber llegado hasta este punto y por una omisión en los lineamientos no poder seguir con los trámites.

CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES.

Con esta investigación se determinó que el curso Programa de Incubación en Línea, proporciona a los emprendedores conocimientos básicos para comenzar su modelo de negocios, sobre todo el apartado de costos y fijación de precios, ya que nos proporciona elementos didácticos en el Excel en los cuales podemos plasmar los costos unitarios de los productos o servicios que pensamos vender o comercializar, los costos totales y las ganancias que pronosticamos tener en un periodo de tiempo bajo diferentes contextos, con lo cual podemos medir y calcular creando metas cuantificables a las cuales fijar nuestros objetivos, misión y valores empresariales, cubriendo así una de los elementos más importantes para la admiración. Sin embargo para nosotros no es un modelo de negocios integral ya que con nuestros conocimientos administrativos desarrollados en la carrera, sabemos que un modelo de negocios se constituye por más elementos y uno de los más importantes que no se desarrolla durante el curso es el capital humano.

Sabemos cómo administradores y empleados que el pilar de las organizaciones son las personas que se encargan de la producción de los bienes y servicios, son los elementos claves al momento de emprender. Son los elementos claves que fortalecerán la idea de negocio, si nosotros no seleccionamos de forma precisa a las personas que trabajaran con nosotros existen riesgos financieros en primera instancia, pensando simplemente en la rotación de personal en la cual incurriríamos en derrocamiento de sueldo, capacitación y tiempo de una persona.

Se propone que se desarrolle un módulo enfocado a la explicación, enseñanza y práctica para la elaboración de fichas técnicas, desglose de actividades específicas y complementarias del puesto, elaboración de preguntas y respuestas para identificar el perfil de cada candidato, los elementos del contrato laboral, las obligaciones del prestador de servicios (empleado) y las obligaciones del patrón (empleador) para con el trabajador. Pero sobre todo las obligaciones a las cuales te estas responsabilizando como emprendedor ante el SAT, debido a que el préstamo de Crédito Joven te solicita que tengas alguna figura Fiscal, la contratación de empleados y el pago de impuestos deben de tener un apartado

dentro del curso de forma general con el fin de adentrar a los usuarios lo que conllevara que soliciten un préstamo y tengan un panorama más real de lo que será la puesta en marcha del negocio, así como también, incluir dentro de sus finanzas algún costo contable al primer o segundo año de operaciones.

Por otro lado, la red de apoyo al emprendedor ofrece consultorías gratuitas a los emprendedores y los apoya durante todo el proceso mediante su línea telefónica y atención vía internet. Además del curso PIL para la obtención del diploma, en la plataforma integral para el emprendedor que ofrece la SE encontramos otros cursos de forma gratuita a los que podemos ingresar con el mismo registro y en ellos te ofrecen capacitación de temas más específicos que te ayudan a profundizar los conocimientos adquiridos en el curso. *Por lo que podemos mencionar que el servicio que ofrecen de consultoría es de calidad y está disponible y en constante actualización para el emprendedor.*

Durante el desarrollo del curso no se obtuvo retroalimentaciones de los especialistas de la SE, fue hasta terminar con el curso y después de que pasaran los 30 días de revisión que nos proporcionaron una evaluación con comentarios a cada una de las actividades que desarrollamos. Nosotros proponemos que sea continua la evaluación de actividades y que se les asigne una calificación mínima aprobatoria y así junto con los exámenes se califique el modulo.

El curso es de fácil acceso a cualquier persona que cuente con un dispositivo o medio electrónico con acceso a internet, por tal motivo este programa no es para todo tipo de público ni tampoco abarca a todas las clases sociales de la República Mexicana.

Al concluir el curso y obtener el diploma, pudimos percatarnos que, para seguir con el trámite del préstamo, tendríamos que contactarnos con una empresa externa al régimen gubernamental, se nos mandó con una promotora denominada UCCN Soluciones comerciales S.A de C.V, quien ya no tiene ninguna relación con NAFIN o con INADEM, totalmente estas instituciones se deslindan una vez que obtuviste el diploma y lo siguiente del proceso se llevará a través de un tercero el cual se encarga de los enlaces con los bancos

que participan en las convocatorias. Para continuar con el trámite del crédito nos piden que nuestro aval tenga una propiedad a su nombre y que presentemos copia de las escrituras del inmueble. *En la convocatoria y en los lineamientos nunca se menciona esa situación.* Nos quedamos en este paso de la investigación, ya que no contábamos con un familiar o amigo que contara con una propiedad a su nombre, *por lo que no podemos asegurar que el programa Crédito Joven aporte apoyo financiero al emprendedor.*

BIBLIOGRAFÍA

CITAS BIBLIOGRÁFICAS

- ¹. Diana Franco y Claudia Hernández, *Manual de Financiamiento: guía de apoyos de gobierno 2017*, Editorial Spanish Edition, 2017, p.15.
- ². Ibid., p.16.
- ⁶. Jorge Moruno Danzi, *La Fábrica del Emprendedor trabajo y política en la empresa-mundo*, Alfaomega, 2007, p.9.
- ⁸. Enrique Sánchez, *Joven, Empresario es...*, Ediciones Cedice, impreso por Impre Andes S.A., Venezuela, 1991, p.54-55.
- ⁹. Uribe Masías, Mario Enrique, Reinoso Lastra y Juan Fernando, *Emprendimiento y Empresarismo*, Bogotá Ediciones de la U; 1ªed, 2013, p.34
- ¹⁰. Ibid, p.36.
- ¹¹. Enrique Sánchez., op.cit., p.55.
- ¹³. Enrique Sánchez., op.cit. p.61-62.
- ¹⁶. Jorge Enrique Silva Duarte, *Emprendedor “Crear su propia empresa”*, Editorial: Primera edición: Alfa omega Grupo Editor, México, mayo 2008, p.30-34
- ¹⁷. Ibid, p.39

CIBERGRAFÍA.

- ³. El contenido fue desarrollado con información de Secretaría de economía, INEGI, CNN Expansión, alto nivel y Observatorio PYME. http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/en/ola/creacion_empleos_mexico Última modificación: agosto 2017, tomado 11:00hrs, 14/08/2017.
- ⁴. Evolución del emprendimiento, Emprendedores, <http://latinpymes.com/site/2011/02/la-evolucion-del-emprendimiento-1>, 11:20hrs, 07/11/17.
- ⁵. Gananci.com, 21 mejores frases de Mark Zuckerberg para emprendedores, <https://gananci.com/frases-de-mark-zuckerberg/>, 13:35hrs, 15/12/17.
- ⁷. Forbes México, Principales fuentes de financiamiento para emprendedores, <https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores>, 2:05hrs, 02/12/17
- ¹². Marketing, El fracasado Jack Ma, el hombre más rico de China, revela sus claves, <https://www.roastbrief.com.mx/2017/04/el-fracasador-serial-jack-ma-el-hombre-mas-rico-de-china-revela-sus-claves/>, 14:00hrs, 12/01/18.

14. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i>, 13:00hrs, 25/11/2017.
15. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/7024-que-es-la-competencia>, 14:20hrs, 25/11/2017.
18. Diccionario de la lengua española Edición del Tricentenario Actualización 2017, Búsqueda online “Empresa”, <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>, 11:53hrs, 20/12/2017.
19. Acuerdo del diario oficial tercera sección, por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México, D.F., a 30 de junio de 2009, versión electrónica [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009(1).pdf), El Secretario de Economía, Gerardo Ruiz Mateos, 16:25hrs, 12/05/18.
20. Secretaría de economía, microempresarios, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/microempresario>, 15:36hrs, 11/03/18.
21. La importancia económica y social de las empresas, <https://www.monografias.com/docs/La-importancia-econ%C3%B3mica-y-social-de-las-empresas-PKTNCUPJ8GNZ>, 25/01/18, 14:00hrs
22. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/financiamiento>, 12:57hrs, 09/04/18.
23. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Apartado de Glosario, Banco de México, Apartado de Glosario, www.apartados.hacienda.gob.mx/contabilidad/documentos/informe.../Glosario.doc, 20/04/18
<http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html>, 20/04/18.
24. Reporte de Crédito PYME 2018, Reporte ejecutivo, konfio.mx, 18:20hrs, 16/04/2018.
25. Reporte de Crédito PYME 2018, Reporte ejecutivo, konfio.mx, 18:20hrs, 16/04/2018.
26. Emprendedores Cómo pedir dinero a familiares o amigos, <http://www.emprendedores.es/gestion/pedir-prestamo-a-familiares>, 22:00 25hrs, 22/09/2017,
27. Historia, Antecedentes, <https://www.nafin.com/portalnf/content/sobre-nafin/historia.html>, 14:10 25hrs, 25/09/2017.
28. Nacional Financiera S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo, Descripción, <https://www.bnamericas.com/company-profile/es/nacional-financiera-snc-institucion-de-banca-de-desarrollo-nafinsa>, 15:00 25hrs, 25/09/2017.
29. Acerca de Respaldo a los Jóvenes que desean Financiamiento, <http://www.creditojoven.gob.mx/portalcj/content/index.html>, 19:25hrs, 25/09/2017.
30. Nacional Financiera S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo, Descripción, <https://www.bnamericas.com/company-profile/es/nacional-financiera-snc-institucion-de-banca-de-desarrollo-nafinsa>, 16:14hrs, 19/09/17.
31. Acerca de respaldar a los jóvenes que desean financiamiento, <http://www.creditojoven.gob.mx/portalcj/content/index.html>, 11:48hrs, 30/09/2017.
32. Objetivos, <https://www.inadem.gob.mx/empresas-integradoras/objetivos/>, 14/06/18, 18:00.

³³. Informe Semanal del vocero, crédito joven,
http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2015/vocero_25_2015.pdf, 20:41hrs,
15/12/18.

TABLAS

- ¹. Fuente: Creación Propia. *Empleado, Emprendedor, Empresario*.
- ². Fuente: Creación propia, *Financiamiento Gubernamentales*.
- ³. Fuente: Creación propia. *Objetivos de la Institución Nacional Financiera*.

GRAFICOS

- ¹.Emprendedor ahora, El triángulo de los emprendedores,
<https://emprendedorahora.webnode.com.co/products/el-triangulo-de-los-emprendedores/>, 18:00hrs, 12/02/18.
- ². Fuente: Creación Propia. *El emprendedor*.
- ³. Fuente: Creación Propia. *Crecimiento de las microempresas en la República Mexicana*
- ⁴. Fuente: Creación Propia. *Crecimiento de las microempresas en el Estado de México*.
- ⁵. Fuente: Creación Propia. *Crecimiento de las microempresas en la República Mexicana, 2011 - 2013*.
- ⁶. Fuente: Creación Propia. *Crecimiento de las microempresas en el Estado de México, 2011 - 2013*.
- ⁷. Fuente: Creación propia, *Programas de Nacional Financiera*.
- ⁸. Fuente: Creación propia. *Módulos del curso Programa de Incubación en Línea*.
- ⁹. Fuente: Creación Propia. *Actividades del Módulo 5*.

IMÁGENES

- ¹.Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i>, 10:20hrs, 25/11/2017.
- ². Pablo Peña, Iván Ríos y Saidé Salazar, Estudios Económicos CNBV, Los micro negocios en México: razones para emprenderlos, expectativas, tamaño y financiamiento, Vol. 1 2012, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/71395/17_2012_Micronegocios_en_M_xico._Expectativas__tama_o_y_financiamiento.pdf, 17:20hrs, 6/09/17.
- ³. Acuerdo del diario oficial tercera sección, por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México, D.F., a 30 de junio de 2009, versión electrónica [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009(1).pdf), El Secretario de Economía, Gerardo Ruiz Mateos, 16:45hrs, 12/05/18.

4. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.
5. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.
6. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.
7. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.
8. Secretaría de Economía, Economía para todos, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/6912-como-funciona-el-circuito-economico-parte-i> , 10:20hrs, 25/11/2017.
9. Fuente: Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional, Instituto Nacional del Emprendedor, https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf 1:35hrs, 20/04/2018.
10. Fuente: Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional, Instituto Nacional del Emprendedor, https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf 1:38hrs, 20/04/2018.
11. Secretaría de economía, Financiamiento, <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/financiamiento>, 15:40hrs, 16/10/17.
12. Fuente: Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional, Instituto Nacional del Emprendedor, https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf 12:48hrs, 21/04/2018.
13. Informe Semanal del vocero, crédito joven, http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2015/vocero_25_2015.pdf, 20:58hrs, 15/12/18.
14. Programa de Incubación en Línea, Información Adicional: Manual de usuarios PIL 2017, <https://universidad.inadem.gob.mx/universidad/pil/cursos-recursos.php>, 15:35hrs ,24/11/17.

ANEXOS

ANEXO 1-



DIRECCIÓN GENERAL DE VINCULACIÓN Y
SERVICIO PÚBLICO DE INFORMACIÓN
DIRECCIÓN GENERAL ADJUNTA DE VINCULACIÓN

Ciudad de México a 9 de julio de 2018
Oficio Núm. 1103/24/2018
INEGI.VSP2.03

Asunto: Entrega de información estadística, a la
Suprema Corte de Justicia de la Nación.

JULIETA CAROLINA ELVIRA JIMÉNEZ
Técnica Administrativa
Dirección General de Casas de Cultura Jurídica
Suprema Corte de Justicia de la Nación
Presente

En atención a su solicitud del 12 de junio del año en curso, recibida en el Centro de Atención de Llamadas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), relativa a proporcionarle el número de microempresas por año que fueron creadas desde 2005 a 2015, le comunico que en el sitio <http://ftpexterno.inegi.gob.mx/dceqspvi/> se encuentra depositada la siguiente información. El usuario y la contraseña correspondientes se enviarán a su cuenta de correo electrónico.

- Un tabulado con el número de unidades económicas, según año de inicio de operaciones, que sobrevivieron hasta el año de referencia de la información, derivado de los Censos Económicos 2014.

Cabe mencionar que el tabulado está conformado a partir de la información captada en el evento censal de 2014 y retomando el año reportado como de inicio de operaciones; en el entendido de que las cifras no necesariamente reflejan el total de nacimientos en los años de referencia, sino que reflejan solamente aquellas unidades económicas que iniciaron actividades en cada año y que lograron sobrevivir hasta el evento censal en que se captó la información.

Esta entrega de información se realiza de acuerdo con el artículo 35 del capítulo V sección 2 de la Norma para la difusión y promoción del acceso, conocimiento y uso de la información estadística y geográfica que genera el INEGI, aprobada por la Junta de Gobierno en la sesión celebrada el 16 de diciembre de 2015; por lo que deberán sujetarse a lo dispuesto en los términos de libre uso de la información del INEGI disponibles para su consulta a través del vínculo http://www.inegi.org.mx/terminos/terminos_info.aspx.

Sin otro particular por el momento, reitero a usted las seguridades de mi atenta y distinguida consideración.

Atentamente
El Director General Adjunto

Lic. Gualberto José Garza Cantul

SE
09 JUL 10 P 1:41
DIRECCIÓN GENERAL DE
CASAS DE LA CULTURA
JURÍDICA
SUPREMA CORTE DE
JUSTICIA DE LA NACIÓN

Conociendo México
01 800 111 46 34
www.inegi.org.mx
atencion.usuarios@inegi.org.mx
INEGI Informa @inegi_informa

Avenida Patriotismo 711 Torre A, piso 10, Colonia San Juan Mixcoac,
C.P. 03730, Del Benito Juárez, México, Distrito Federal,
entre Calle Rubens y Calle Holbein,
Tel: (55) 52 78 10 00, ext. 1236,
ggcantul@inegi.org.mx

Estimada Julieta Carolina Elvira Jiménez, buenos días:

En complemento al oficio núm. 1103./24/2018 signado por el Lic. Gualberto José Garza Cantú, a continuación le proporciono los datos del sitio ftp en el que se encuentra depositada la información correspondiente:

<ftp://ftpexterno.inegi.gob.mx/dgegspsyj/User3/>

User3.dgegspsyj

Contraseña:Inf3rcamb3f

Le agradeceré por favor confirmar en cuanto se realice la descarga.

De antemano muchas gracias, saludos cordiales.

Ma. Olga Barajas Serrano
Jefa del Departamento de Atención
a Usuarios Estratégicos
Tel: 52 78 10 00 ext. 1517



INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR	
ATENTA NOTA	
PARA:	Alfredo Acosta Constantino Director de Normatividad, Procesos y Control
DE:	Lic. Karlo Magno de Jesús Gómez Gasca Director General Adjunto de Asuntos Jurídicos
LUGAR:	Ciudad de México
FECHA:	5 de julio de 2018
ASUNTO:	Se atiende consulta sobre utilización de imágenes del Programa de Incubación en Línea (PIL)

Me refiero a su Atenta Nota de fecha 26 de junio del año en curso, en el que hace referencia al correo electrónico del día 20 del mismo mes y año, mediante el cual la Unidad de Transparencia hace del conocimiento de la Dirección General la solicitud de los CC. Enrique Gerardo Sánchez Zendejas y Julieta Carolina Elvira Jiménez, respecto a la utilización de imágenes (capturas de pantalla) del Programa de Incubación en Línea (PIL), en un trabajo profesional de la adaptación de una guía para obtener un financiamiento, que se presentará únicamente para obtener el grado de licenciatura.

Sobre el particular, se hace notar que la petición que formulan los CC. Enrique Gerardo Sánchez Zendejas y Julieta Carolina Elvira Jiménez, no constituye una naturaleza de acceso a la información pública, para que opere el principio de máxima publicidad en términos del artículo 6º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, dado que, lo que pretenden los solicitantes, es la autorización de recoger información desarrollada dentro del CURSO que se imparte en el "Programa de Incubación en Línea (PIL)", así como la utilización de imágenes y archivos descargables en el mismo, con fines eminentemente académicos; en ese sentido, se deberá orientar a dichos particulares con respecto al ejercicio del derecho de petición que estatuye el artículo 8 de la misma Constitución Federal, así como, la posición que guarda la Dirección General de Incubadoras, Hubs y Nodos de Innovación, con relación a la existencia del Contrato de Comodato celebrado, y el material, cuya titularidad corresponde a diversa institución.

Por otro lado, por cuanto hace a la difusión en el portal oficial del INADEM del "Programa de Incubación en Línea (PIL)", que contiene la visibilidad de signos distintivos, siglas, escudos o emblemas oficiales del INADEM, estos se encuentran protegidos conforme a la normatividad aplicable en materia de propiedad industrial, y dicha normatividad restringe a terceros el uso, aprovechamiento o explotación, únicamente cuando sea con fines de especulación comercial o lucro, por lo que debe considerarse los fines que plantea el solicitante.

Finalmente, es importante orientar e informar a los peticionarios que el referido programa cuenta con la intervención de instituciones y/o empresas incubadoras; en ese sentido, de estimarlo conveniente, es factible obtener información más detallada del desarrollo de los cursos dentro del citado Programa, a través de las aceleradoras e incubadoras de empresas que se ofertan.

*Recibi Magrup
11/07/18 10:22 hrs*



No se omite señalar que la presente es una opinión emitida en términos del artículo 15 fracción I del Acuerdo que regula la organización y funcionamiento del INADEM, por lo que no es de carácter vinculatorio.

Sin más por momento quedo a sus órdenes.

ATENTAMENTE

AL SE
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
UNIDAD DE FORTALECIMIENTO
DE EMPRESAS



Instituto Nacional del Emprendedor
Dirección General de
Programas de Desarrollo Empresarial

INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR		
ATENTA NOTA		
PARA: Lic. Karlo Magno de Jesús Gómez Gasca Director General Adjunto de Asuntos Jurídicos		
DE: Lic. Alfredo Acosta Constantino Director de Normalidad, Procesos y Control		
LUGAR: Ciudad de México	FECHA: 26 de junio de 2018	DNPC/2018/059
ASUNTO: Consulta de la utilización de imágenes del Programa de Incubación en Línea.		

Me refiero al correo electrónico de fecha 20 de junio del año en curso (se anexa para pronta referencia), a través del cual, la Unidad de Transparencia hace del conocimiento de esta Dirección General la solicitud de los CC. Enrique Gerardo Sánchez Zendejas y Julieta Carolina Elvira Jiménez, respecto a la utilización de imágenes (capturas de pantalla) del Programa de Incubación en Línea (PIL), en un trabajo profesional de la adaptación de una guía para obtener un financiamiento, trabajo escrito que se presentara únicamente para obtener el grado de licenciatura.

Al respecto de la consulta antes descrita, se realizó la consulta a la Dirección de Incubadoras, Hubs y Nodos de Innovación, quien menciona que no es posible autorizar el uso de la información como es requerido, dado que, en el PIL existe material de otra Institución con la cual existe un Contrato de Comodato celebrado entre las partes, mismo que, en su cláusula tercera indica lo que al calce cito:

"TERCERA - El COMODATARIO descargará EL CURSO en las direcciones electrónicas proporcionadas por LA COMODANTE y se obliga a hacer uso de EL CURSO para el objeto señalado en el presente contrato, por lo que se obliga a dejar de utilizarlo al vencimiento del plazo establecido en la cláusula SEGUNDA anterior.

Con fundamento en lo dispuesto por la Ley Federal del Derecho de Autor EL COMODATARIO está de acuerdo en que a LA COMODANTE le corresponde la propiedad de EL CURSO, correspondiéndole la titularidad patrimonial de los Derechos de Autor, por lo que EL COMODATARIO tiene prohibido disponer, reproducir, modificar total o parcialmente, etc. EL CURSO objeto de este contrato, ya que es propiedad de Nacional Financiera, S.N.C."

Derivado de lo anterior, me permito solicitar de su valioso apoyo para contar con su recomendación respecto a la solicitud de los CC. Enrique Gerardo Sánchez Zendejas y Julieta Carolina Elvira Jiménez, respecto a la negación de uso de imágenes del PIL, en consideración a la aplicación del principio de máxima publicidad contenido artículo 6o. de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Sin más por el momento aprovecho la oportunidad para saludarle cordialmente.

Atentamente

INSTITUTO NACIONAL DEL
SE EMPRENDEDOR

26 JUN. 2018

DIRECCIÓN GENERAL ADJUNTA DE
ASUNTOS JURÍDICOS

SECRETARÍA DE ECONOMÍA HORA 16:16 PM

C.e.p. Lic. Susana Duque Rogero. – Directora General de Programas de Desarrollo Empresarial.

ATENTA NOTA	
PARA:	Lic. Alfredo Acosta Constantino Director de Normatividad, Procesos y Control.
DE:	Lic. Rafael Agustín Díaz Arrieta Director de Incubadoras de Empresas, Hubs y Nodos de Innovación.
LUGAR:	Ciudad de México
FECHA:	22 de junio del 2018
ASUNTO: Atención a solicitud de carta de autorización.	

Estimado Alfredo:

Hago referencia a la solicitud presentada ante la Unidad de Transparencia del INADEM, por parte de la C. Julieta Carolina Elvira Jiménez y su compañero, el C. Enrique Gerardo Sánchez Zendejas, quienes están interesados en hacer uso de la información, así como de las imágenes y archivos descargables que proporciona el curso "Programa de Incubación en Línea (PIL)" para fines académicos, particularmente en un trabajo escrito para obtener el grado de Licenciatura.

Al respecto, le informo que no es posible autorizar el uso de la información como es requerido, dado que, en el PIL existe material de otra Institución con la cual existe un Contrato de Comodato celebrado entre las partes, mismo que, en su cláusula tercera indica lo que al calce cito;

"TERCERA.- El COMODATARIO descargará EL CURSO en las direcciones electrónicas proporcionadas por LA COMODANTE y se obliga a hacer uso de EL CURSO para el objeto señalado en el presente contrato, por lo que se obliga a dejar de utilizarlo al vencimiento del plazo establecido en la cláusula SEGUNDA anterior.

Con fundamento en lo dispuesto por la Ley Federal del Derecho de Autor EL COMODATARIO está de acuerdo en que a LA COMODANTE le corresponde la propiedad de EL CURSO, correspondiéndole la titularidad patrimonial de los Derechos de Autor, por lo que EL COMODATARIO tiene prohibido disponer, reproducir, modificar total o parcialmente, etc. EL CURSO objeto de este contrato, ya que es propiedad de Nacional Financiera, S.N.C."

Sin otro particular, me despido no sin antes enviarle un cordial saludo.

Atentamente,



