



TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO DE MÉXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
CLAVE 3079-02

“PYMES TRANSFORMANDO A MÉXICO”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

ELIZABETH ELGUERA CAMACHO

ASESOR DE TESIS: LIC. MARÍA DE JESÚS LÓPEZ ARELLANO

MÉXICO, D.F

2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INTRODUCCIÓN

PYMES son el principal motor de la economía, representan a nivel mundial el segmento que aporta mayor número de unidades. En la actualidad tienen que ser eficientes, competitivas y ofrecer productos y/o servicios de calidad; ya que las condiciones del mercado, tanto a nivel nacional e internacional demandan mejorar la calidad; para lograrlo tienen que desarrollar y modernizar las capacidades productivas y administrativas, lo que genera mejores condiciones en las que la empresa trabaja, lo que puede aumentar la creación de negocios en su entorno.

Sin embargo, para prosperar, enfrentan retos y alta mortalidad. La mayoría nace con el fin de generar trabajos y un patrimonio, pero necesitan fortalecerse para sobrevivir. Pocas consiguen llegar a la segunda generación y pasar a la siguiente. Aun así, los riesgos pueden reducirse con planeación estratégica y estructuras. Para cumplir estas metas, hoy en día existen programas públicos y privados que pueden encauzarlas y contribuir a su continuidad. A partir de una idea, un proyecto o hasta plan universitario, puede nacer un negocio que crezca y constituya el patrimonio de una familia durante generaciones. Así nacieron cadenas de farmacias, franquicias de comida, empresas constructoras, cines y fabricantes de autopartes, por mencionar algunos. De esta manera, se originaron consorcios industriales de alcance global, contruidos por una familia en menos de medio siglo.

Sin embargo el camino es arduo y existen obstáculos, aun cuando los emprendedores no estén solos, como ocurría en el pasado. Existen profesionales mejor preparados, así como programas e incentivos públicos y privados, para que las empresas familiares crezcan, sigan formando empleos y alcancen su propósito de crear valor para la sociedad y la economía de México. Esto es lo que alienta y da solidez a los esfuerzos empresariales y anima a los emprendedores. Aunque existen compañías institucionales, que son propiedad

de fondos o inversionistas particulares y están dirigidas por gerentes y ejecutivos profesionales. Pero la gran mayoría de los negocios nacieron y siguen adelante gracias al esfuerzo de individuos y grupos familiares. En esta categoría caben incluso consorcios que cotizan en las bolsas de valores, pero cuyos fundadores conservan el control y lo heredan de padres a hijos. Muchos de ellos llevan una tradición familiar en el nombre de la empresa. Por esto es importante hablar de las empresas familiares (PYMES), de su contribución al desarrollo del país, así como los esfuerzos para apoyarlas y fortalecer su sostenibilidad.

AGRADECIMIENTO

A mi Madre; por enseñarme de la mano el camino del esfuerzo y sobre todo a no conformarme cuando se puede llegar más alto. "Hasta donde uno desee". Por su apoyo incondicional, para lograr mis metas y ser mi madre y mi amiga en cada paso que doy.

A mi padre; que me ha enseñado a luchar y demostrar con actos que se puede cambiar y que nunca es tarde.

A mis abuelos; que fueron como mis segundos padres y me guiaron y formaron desde niña convirtiéndose también en mis maestros.

A mis hermanos; que siempre están conmigo en físico y en corazón enseñándome a vivir día a día con felicidad e ímpetu.

A mis maestros; que me han ayudado a llegar hasta aquí compartiéndome sus enseñanzas y experiencias, para ser una mejor persona tanto profesional como personalmente.

Especialmente a mi asesora que sin ella, sin su coordinación, consejos y guía no habría podido hacer esto mejor, por dedicarme parte de su tiempo, esfuerzo y conocimientos para formar este proyecto de la mejor manera.

Gracias a cada uno por formar parte de mi vida y experiencias profesionales y personales.

ÍNDICE

“PYMES TRANSFORMANDO A MÉXICO”

Introducción

Agradecimientos

CAPÍTULO 1

¿QUÉ SON LAS PYMES? 1

1.1 Empresa..... 1

1.2 Clasificación de las empresas por su tamaño..... 4

1.2.1 Micro 5

1.2.2 Pequeña 5

1.2.3 Mediana 5

CAPÍTULO 2

¿QUIÉN APOYA A LAS PYMES? 6

2.1 NAFIN 6

2.2 BANCOMEXT 11

2.3 FONDO PYME (Secretaría de Economía) 13

2.4 Emprende México 22

2.5 Impulsa 24

2.6 IMJUVE 35

2.7 PROADA (Programa de apoyo al Desarrollo Artesanal)	39
2.8 Portal México Emprendedor	44
2.9 FOMMUR (Fondo de Micro Financiamiento a Mujeres Rurales)	46
2.10 FONAES (Fondo Nacional a las Empresas en Solidaridad).....	51
2.11 PROMUSAG (Programa de la Mujer en el Sector Agrario)	53
2.12 Secretaría de Economía	59

CAPÍTULO 3

PASOS A SEGUIR PARA FORMAR UNA PYME.....	63
3.1 Art. 16 (Agenda Mercantil)	63
3.2 Art. 33 (Agenda Mercantil)	63

CAPÍTULO 4

POLÍTICAS Y LEYES PARA PYMES.....	65
4.1 Art. 17 (Agenda Mercantil)	65
4.2 Art. 18 (Agenda Mercantil)	65
4.3 Art. 19 (Agenda Mercantil)	66
4.4 Art. 20 (Agenda Mercantil)	66
4.4.1 Art. 20 Bis (Agenda Mercantil)	67
4.5 Art. 21 (Agenda Mercantil)	68
4.6 Art. 34 (Agenda Mercantil)	70

4.7 Art. 35 (Agenda Mercantil)	70
4.8 Art. 36 (Agenda Mercantil)	71
4.9 Art. 37 (Agenda Mercantil)	71
4.10 Art. 38 (Agenda Mercantil)	71
4.11 Art. 41 (Agenda Mercantil)	72

CAPÍTULO 5

NUEVAS REFORMAS PARA LAS PYMES	73
5.1 Hacienda y nuevas tasas de ISR	73
5.1.1 ¿Cómo afectarán las Reformas fiscales 2015 a las PYMES?	78

CAPÍTULO 6

IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO.....	81
6.1 ¿Cómo las PYMES han transformado a México?	81
6.2 Importancia del liderazgo en las PYMES.....	83
6.3 Futuro de las que alguna vez fueron PYMES en México	86

CAPÍTULO 7

BENEFICIOS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES	92
7.1 Beneficios	92
7.2 Desventajas	93

CAPÍTULO 8

COMO HAN BENEFICIADO A MÉXICO LAS PYMES..... 94

8.1 La importancia de las PYMES en México..... 94

8.2 Cifras, Censos, Evolución y desarrollo, PYME 95

CONCLUSIÓN..... 112

GLOSARIO 115

BIBLIOGRAFÍA..... 12

CAPÍTULO 1

¿QUÉ SON LAS PYMES?

1.1 Empresa

Una empresa es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica.

Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, unos objetivos, unas tácticas y unas políticas de actuación.

Se necesita de una visión previa y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión.

La planificación posterior está condicionada por dicha definición.

Idalberto Chiavenato: empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos.¹

Julio García y Cristóbal Casanueva: Entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporcionan bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos.²

Simón Andrade: Es aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores.³ Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios.

¹ Idalberto Chiavenato –Introducción a la Teoría General de la Administración

² Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha-Fundamentos de Gestión Empresarial

³ Simón Andrade- Diccionario de Economía

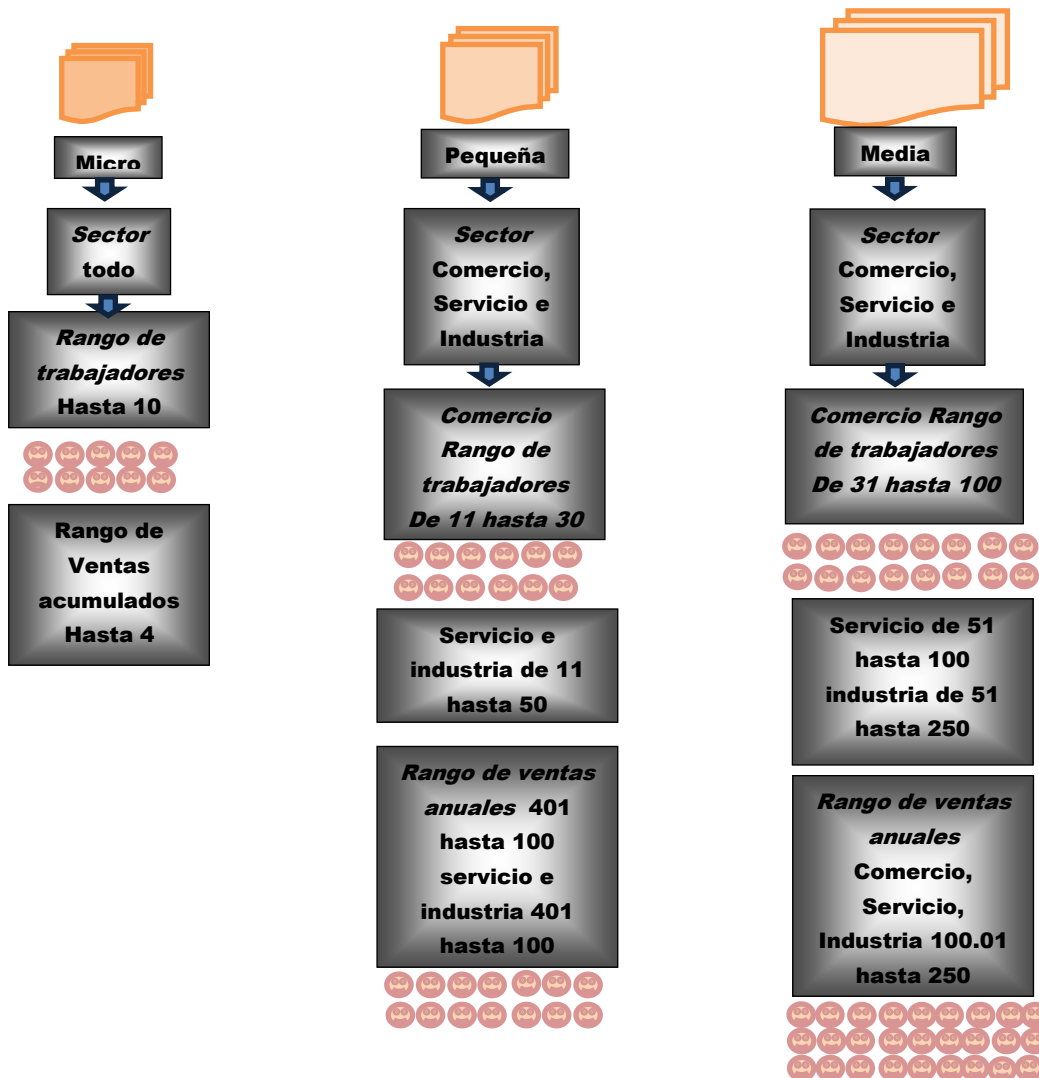
Pyme. Hace ya mucho tiempo que es conocido por todo el mundo como "Pequeñas y medianas empresas". Pero, ¿Cuáles son las empresas que califican para entrar en este grupo? ¿Cuán pequeña tiene que ser una empresa para calificar? ¿O cuán grande tiene que ser para quedar fuera del término?

En México, la cantidad de trabajadores no tiene nada que ver con el tamaño de la empresa. De hecho en México se han registrado empresas con hasta 500 trabajadores, que aún son catalogadas como pequeña o mediana empresa.

La PYME, tiene una importancia muy grande en el desarrollo de los países. En México el 98% de las empresas son pequeñas o medianas y se catalogan de la siguiente manera:

¿Micro, Pequeña o Mediana?

Según la secretaria de economía las micro, pequeñas y las medianas empresas conocidas por su acrónimo Mipyme, son empresas con características distintivas, tienen dimensiones con ciertos límites ocupaciones y prefijados por los estados o regiones.



Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.8% del total de las empresas constituidas, con una construcción del 52% al PIB de acuerdo con el SELA (Sistema Económico Latinoamericano del Caribe).

Pyme también suele escribirse como **PYME** y **PyME**. Un término relacionado es **mipyme** o **MIPyME**, el acrónimo de **micro, pequeña y mediana empresa**, que toma en cuenta las modalidades de empresa más reducidas, tales como las unipersonales.

Las pymes tienen necesidades específicas que deben ser atendidas por el estado. Este tipo de empresas genera, en conjunto, grandes riquezas para cada país además de ser uno de los principales motores del empleo. Sin embargo, por sus particularidades, necesitan protección e incentivos para competir frente a las grandes corporaciones.⁴

Las líneas de crédito con condiciones especiales, los beneficios impositivos y la consultoría sin cargo son algunos de los instrumentos que suelen ofrecerse desde el Estado a las pymes para desarrollarse.

1.2 Clasificación de las empresas por su tamaño

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 \$100.1 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250

⁴ Bonfil C. C- Fuentes de Financiamiento par las Microempresas en México (Revista Financiera Mexicana de Estudios Sobre la Cuenca del Pacífico)

1.2.1 Micro

Aquellas que tiene hasta 10 trabajadores como máximo, con ventas anuales hasta por \$4 millones de pesos con un *tope máximo combinado* de \$4.6 millones de pesos, tanto para empresas comerciales, industriales, o de servicios.

1.2.2 Pequeña

Se consideran pequeñas empresas para el sector comercial aquellas que tienen desde 11 hasta 50 trabajadores, y ventas anuales desde \$4.01 hasta \$100 millones de pesos con un *tope máximo combinado* de 93 millones de pesos; y para las empresas industriales y de servicios cuando el número de trabajadores es de 11 hasta 50, con ventas anuales desde \$4.01 hasta \$100 millones de pesos con un *tope máximo combinado* de \$95 millones de pesos.

1.2.3 Mediana

Se considera mediana empresa a aquellas empresas comerciales y de servicios que tienen desde 31 hasta 100 trabajadores, con ventas anuales desde \$100.01 hasta \$250 millones de pesos con un *tope máximo combinado* de \$235 millones de pesos; y para las empresas industriales aquellas con 51 hasta 250 trabajadores, con ventas anuales desde \$100.01 hasta \$250 millones de pesos, con un *tope máximo combinado* de \$250 millones de pesos.

CAPÍTULO 2

¿QUIÉN APOYA A LAS PYMES?

2.1 NAFIN

NAFIN cuenta con los siguientes intermediarios financieros para el apoyo a PYMES:

SANTANDER

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Crédito PYME (simple)	Hasta \$1,500,000 Negocios nuevos y hasta 2,000,000 para negocios en marcha y sin garantía hipotecaria.	CT hasta 36 meses	Únicamente fija, de acuerdo con la cotización semanal vigente.	1.5%
Crédito PYME (simple)	Hasta \$1,500,000 negocios nuevos y hasta \$2,000,000 para negocios en marcha; sin garantía hipotecaria	AF hasta 60 meses	Únicamente fija, de acuerdo con la cotización semanal vigente.	1.5%
Crédito PYME (Simple)	Hasta \$4,000 sin garantía hipotecaria.	12 meses, con opción a renovación automática por buen comportamiento de crédito.	Dependiendo monto y plazo	1.0%
Crédito Simple Tasa Tope	Hasta \$6,000,000 ; diversas alternativas en garantías	Hasta 60 meses	Dependiendo monto y plazo.	Desde 0.5% dependiendo del plazo
Crédito en Línea Tasa Tope (revolvente)	Hasta \$6,000,000 ; diversas alternativas en garantías.	Hasta 18 meses	Dependiendo monto y plazo	Desde 1.0% dependiendo del plazo
Supercrédito negocio (REPECOS)	Desde \$30,000 hasta \$200,000	Hasta 48 meses	Fija desde 18% dependiendo del monto.	Sin comisión de apertura

BANAMEX

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Crédito capital de trabajo	Hasta \$9,000,000.00	Hasta 60 meses	Desde TIIE + 8%	Por apertura desde 1% Por anualidad 0.5%
Crédito desarrollo PyME Banamex	Hasta \$4,500,000.00	Hasta 60 meses	Desde TIIE + 8%	Por apertura 2%

BANORTE

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Crediaactivo Diana	De 100,000 pesos hasta 9 millones de pesos	Hasta 5 años Excepcionalmente hasta 10 años	Desde TIIE + 4 a TIIE + 12	Por apertura 2%
Crédiaactivo empresarial	Hasta \$14 millones de pesos	Hasta 5 años Excepcionalmente hasta 10 años	Desde TIIE + 3 a TIIE + 12	Por apertura 2%

BANREGIO

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Global PYME Capital Trabajo	De \$80,000 pesos hasta \$900,000 udi's	Hasta 36 meses	Entre 8% y 12%	Apertura 2%
Global PYME Activo Fijo	De \$80,000 pesos hasta \$900,000 udi's	Hasta 60 meses	Entre 8% y 12%	Apertura 2%

HSBC

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Tarjeta HSBC empresas Microempresas (PFAE)	De \$20,000 hasta \$400,000 pesos	36 meses	24%	Anualidad \$1,000 y 0.5% por disposición en medio electrónico
Tarjeta HSBC empresas pequeña empresa (PFAE)	Hasta \$2,500,000	36 meses	24%	Anualidad \$1,000 y 0.5% por disposición en medio electrónico
Tarjeta HSBC empresas Microempresas (MP)	De \$20,000 hasta \$400,000 pesos	36 meses	22%	Anualidad \$1,000 y 0.5% por disposición en medio electrónico
Tarjeta HSBC empresas pequeña empresa (MP)	Hasta \$2,500,000	36 meses	20%	Anualidad \$1,000 y 0.5% por disposición en medio electrónico

BANCO AHORRO FAMSA

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Crédito PYME (Cuenta Corriente)	Mínimo: \$100,000.00 (MXP) Máximo \$900,000 UDIS	36 meses	Mínimo: TIIE + 3% Máximo: TIIE + 15%	1.50%
Crédito PYME (Simple)	Mínimo: \$100,000.00 (MXP) Máximo \$900,000 UDIS	60 meses	Mínimo: TIIE + 3% Máximo: TIIE + 15%	1.50%

BANJÍO

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Apoyo a PYMES (Capital de trabajo)	De \$1,000,000 hasta \$5,000,000	Hasta 3 años	CAT de 18.3%	Variable en función del plazo
Apoyo a PYMES (Activos fijos)	De \$1,000,000 hasta \$5,000,000	Hasta 4 años	CAT de 18.3%	Variable en función del plazo
Apoyo MIPYMES (Capital de trabajo)	De 200,000 a 999,000	Hasta 3 años	CAT de 22.6%	Variable en función del plazo
Apoyo MIPYME (Activos fijos)	De 200,000 a 999,000	Hasta 4 años	TIIE + 22.6%	Variable en función del plazo

INBURSA

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
INBURPYME Adquisición de inmuebles, liquidez y sustitución de pasivos.	Sin límite de acuerdo a capacidad de pago y garantía hipotecaria, con un monto mínimo de \$500,000	Hasta 10 años	Fija desde 16.50%	2%
Crédito express escuelas (capital de trabajo a fines empresariales)	\$1,000,000	36 meses	Personal Moral = 20% fija	Sin comisión por apertura
INBURPYME (Gasolineras) Adquisición de Inmuebles Liquidez y Sustitución de Pasivos.	Sin límite de acuerdo a capacidad de pago y garantía hipotecaria, con un monto mínimo de \$500,000	Hasta 10 años	Persona Moral = Fija desde 16.50% Persona Física = 23% fija	2%
Crédito express Médicos (Adquisición de equipo)	Hasta 1,000,000	36 meses	18.0% fija	Sin comisión por apertura
Línea Crédito Telmex (Capital de trabajo o fines empresariales)	Mínimo 10,000 máximo 360,000 por cliente	36 meses	Persona Moral = 19% Fija Persona Física = 21.5% Fija	Sin comisión por apertura

BANCOMER

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Crédito equipamiento	De acuerdo a capacidad de pago hasta \$12,000,000	Hasta 60 meses	De TIIE + 8.5 a TIIE + 16	2%
Tarjeta Negocios	De 50 mil pesos hasta 3,4 MDP	Disposiciones hasta 24 meses. Revisión anual	TIIE + 9 a TIIE +12	2%
Crédito Líquido (Disposición Electrónica)	De acuerdo a capacidad de pago hasta \$3.26 MDU	Máximo 3 años	De TIIE + 7 a TIIE + 16	Hasta 1.5%
Crédito Simple, Arrendamiento Financiero y Refaccionario	De acuerdo a capacidad de rango	Máximo 7 años	TIIE + 7.5 a TIIE + 8.5	Hasta 1.5%
CREDIPROVEEDORES (financiamiento electrónico de cuentas por cobrar) Únicamente el emisor cuenta con línea autorizada con Bancomer	De acuerdo a capacidad de pago del emisor	Máximo 180 días	TIIE + 2.5 a TIIE + 6	Hasta 3.5 al millar
Crédito Simple, Arrendamiento Financiero y Refaccionario	De 300,000 hasta 12MDP	Máximo 10 años según destino	TIIE + 7.5 a TIIE + 8.5	Hasta 1.5%

COMPARTAMOS

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISIÓN
Crédito Mujer	\$1,500 a \$27,000	16 semanas	78.32%	N.A.
Crédito Adicional	\$600 a \$6,000	4 a 11 semanas	77.81%	N.A.
Crédito Mejora tu Casa	\$5,000 a \$30,000	6 a 24 meses	69.23%	N.A.
Crédito Comerciante	\$3,000 a \$17,000	8 o 10 bisemanal	84.24%	N.A.
Crédito crece tu negocio	\$8,000 a \$100,000	4 a 24 meses	74.21%	N.A.

2.2 BANCOMEXT**FINANCIAMIENTOS HASTA 3 MILLONES DE DÓLARES O SU EQUIVALENTE EN MXP**

En Bancomext han diseñado una gama de productos y servicios financieros en apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras Mexicanas (PYMEX), así como a empresas relacionadas con el comercio exterior, generadoras de divisas y del ramo turístico, a través de sus redes de Intermediarios Financieros, con diferentes opciones de financiamiento que cubren necesidades de capital de trabajo, compra de materias primas, maquinaria y equipos, equipamiento, proyectos de inversión y cartas de crédito.

Adicionalmente, cuentan con diferentes fuentes de fondeo externas para financiar Proyectos Sustentables (Mejora Ambiental, Instalación de Mecanismos de Desarrollo Limpio, Protección y Mejora al Medio Ambiente y Generación de Energía Renovable) de largo plazo.

Programa de Financiamiento a PYMES Exportadoras e Importadoras**Criterios Básicos de Admisión****Beneficiarios:**

Empresas o Personas Físicas con actividad empresarial Exportadoras Directas o Indirectas (Proveedor de gran exportador). Empresas Importadoras de materias primas o maquinaria.

Requisitos básicos:

- * Ser una PYME exportadora y/o importadora.
- * Estar legalmente constituida en México.
- * 2 Años promedio de operación y/o experiencia en el giro.
- * No encontrarse en concurso mercantil, suspensión de pagos o en estado de insolvencia.
- * Experiencia crediticia favorable.

Los intermediarios financieros participantes son los siguientes:

*ABCCAPITAL

*BANCA MIFEL

*BBVA BANCOMER

*BANCO BASE

*HSBC

*BANBANJIO

*BANORTE

*SANTANDER

*BANAMEX

*BANCA AFIRME

*BANCO

2.3 FONDO PYME (Secretaría de Economía)

El programa busca contribuir al desarrollo económico nacional al generar más y mejores empleos así como Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

Otorga apoyos a proyectos que fomenten la creación, consolidación y competitividad de las MIPYMES. Otra vertiente consiste en fomentar las iniciativas de emprendedores y los proyectos que brinden inversión productiva al sector. La población objetivo se define en Nuevos Emprendedores e Incubadoras de Empresas; MIPYMES; Empresas Gacela y Franquicias; Empresas Tractoras. El Fondo PYME otorga y da acceso al crédito, como promoviendo y difundiendo los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad y mejorar los procesos de las MIPYMES, así como para el desarrollo de emprendedores y nuevas empresas, en el marco de la modernización y de la adquisición de conocimientos y habilidades. Resultados (cumplimiento de sus objetivos).

Indicadores de Servicios y Gestión

Micro, Pequeñas y Medianas empresas atendidas por el fondo de apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

COMPONENTES

- 1.- Recursos potenciados a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- 2.- Recursos otorgados para la atención a Micro, Pequeñas y Medianas empresas.
- 3.- Recursos Otorgados para financiar proyectos de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Definición de población objetivo

Se define en varias categorías:

A) Nuevos emprendedores e incubadoras de empresas: Son un modelo económico que ayuda, apoya a los empresarios con los asuntos técnicos, financieros, de logística y de mercado de los proyectos.

B) Microempresas: Es una empresa de tamaño pequeño.

C) Pequeñas y Medianas Empresas: Son empresas *pequeñas* aquellas que tienen a su cargo desde 11 hasta 50 trabajadores y *Medianas*, 31 hasta 100 trabajadores.

D) Empresas gacela y franquicias: Son *gacelas* aquellas que crecen rápidamente, incluso en tiempos de crisis, este tipo de empresas son jóvenes y deben tener un crecimiento de entre 20 a 25% anual. Son *franquicias* es cuando una empresa permite el uso y el aval de su marca para que sea comercializada.

E) Empresas tractoras: Es una gran empresa que incluye en su cadena de proveeduría a Pequeñas y Medianas empresas e incluso Micros.

F) Realización de eventos PYME y otras actividades e instrumentos de promoción. Además se tiene un objetivo de apoyar a empresas, en caso de desastres naturales y a través del fideicomiso México.

El apoyo a pymes cuenta con los siguientes programas:

*** Sistema nacional de garantías**

Consiste en facilitar al financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas en condiciones y plazos competitivos.

***Programas emergentes**

Impulsar la recuperación económica en las zonas afectadas por desastres naturales mediante el otorgamiento de crédito en condiciones preferenciales

y esquemas crediticios no tradicionales, a las MIPyMEs que hayan interrumpido la actividad económica.

*Asesoría financiera

Apoyar a las MiPyMEs en el diagnóstico de sus necesidades de financiamiento y en la gestión para obtenerlo.

*Intermediarios financieros no bancarios

Que las MIPYMES y los emprendedores tengan acceso a más y mejores opciones de financiamiento a través de más y mejores intermediarios.

*Proyectos productivos

Financiar proyectos de inversión que fortalezcan la competitividad de las MIPYMES como medio para detonar la creación y conservación de empleos y el desarrollo regional.

*Promoción

Otorgar apoyos destinados a difundir y promover los esquemas y mecanismos para el desarrollo de la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el acceso a distintas expos y eventos. Así mismo apoya la formación y consolidación de los emprendedores, con la participación del sector empresarial y diversas instituciones públicas y privadas.

*Centros México Emprende

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

***Capacitación y consultoría empresarial**

Instrumento que permite a las MIPYMES ser más rentables y productivas, mediante la identificación de programas de intervención empresarial especializada, dirigida a una o varias de las áreas sustantivas de la empresa.

***Moderniza**

Recibir una consultoría especializada en control de gestión para empresas turísticas que buscan la obtención del Distintivo “M” otorgado por la SECTUR

***Pyme-jica**

Ofrecer servicios de consultoría con consultores generalistas especialistas en PYMES, que aplican herramientas japonesas para la implementación de mejoras inmediatas a bajos costos.

Manual de Procedimientos

Etapa 1 Validación de la documentación jurídica del organismo intermedio.

Etapa 2 Revisión del cumplimiento de obligaciones del Organismo Intermedio.

Etapa 3 Presentación y captura de la cedula de Apoyo de FONDO PYME.

Etapa 4 Evaluación de los proyectos presentados a través de las Cedulas de Apoyo.

Etapa 5 Resolución en los proyectos por el consejo directivo del FONDO PYME.

Etapa 6 Suscripción de los elementos jurídicos para el otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME.

Etapa 7 Otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME.

Etapas **8** Supervisión, verificación y seguimiento de los recursos y proyectos apoyados.

Elementos para verificar el cumplimiento de los proyectos

Anexo 1: Operación y funciones del subcomité técnico estatal.

Anexo 2: Operación y funciones del consejo directivo del FONDO PYME.

Anexo 3: Criterios y lineamientos para la integración de proyectos, evaluación y comprobación de la aplicación del recurso y del cumplimiento de los impactos.

**Categoría I:* Nuevos emprendedores e incubadoras de empresas.

**Categoría II:* Microempresa.

**Categoría III:* Pequeñas y medianas empresas.

**Categoría IV:* Empresas Gacelas y Franquicias.

**Categoría V:* Empresas tractoras.

**Categoría IV:* Realización de eventos PYMES y otras actividades e instrumentos de promoción.

Conclusiones del Evaluador Externo de Fondo PYME

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa cuenta con una amplia trayectoria impulsando a las MIPyMES. Al día de hoy, de acuerdo a la información recabada, en lugar de atomizar los recursos en múltiples apoyos, éstos se enfocarán a un menor número de proyectos, procurando así asegurar mayor homogeneidad en la búsqueda de un impacto y alcanzar a un mayor número de empresas y/o un mayor efecto deseado. Asimismo se aprecia un fuerte esfuerzo por eficientar la operación del programa. Por su parte las evaluaciones de impacto

realizadas por muestra que el programa tiene un impacto positivo en las ventas, sin embargo no se evidencia ningún efecto sobre el empleo. Es importante señalar que estas evaluaciones consideraron sólo dos años de análisis por lo que se requeriría de un mayor plazo para apreciar efectos en empleo. El programa ha buscado mejorar su desempeño integrando las recomendaciones de evaluaciones y promoviendo su mejora administrativa. Un ejemplo de este esfuerzo es la búsqueda por mejorar la elección de Organismos Intermedios y la promoción a que sean las MIPyMES quienes soliciten el apoyo de manera directa.

A su vez, el programa muestra áreas de oportunidad como es definir correctamente la Población Potencial y Objetivo. Como se indicó, si las empresas, organismos o sectores de que se trate no presentan alguna desventaja, limitación o potencialidad específica, en principio no se justifica que el gobierno les transfiera apoyos o recursos. Por su parte se vuelve necesario afinar los indicadores de Fin y Propósito con la meta de tener una medición más consistente de las aportaciones del programa.

Como se menciona en este estudio, el Fondo no cuenta con un documento de análisis de alternativas en el que se determine que su tipo de intervención es más eficaz que otras opciones de política. Un hecho fundamental es que el Fondo PyME establezca los mecanismos necesarios para mejorar las bases de datos del programa. En particular, es muy importante conocer las empresas que solicitaron apoyo del programa pero no les fue otorgado (independientemente de la razón) y dar seguimiento a las apoyados. Por último, del análisis realizado se concluye la necesidad de revisar el sistema/modelo de elegibilidad, de tal manera que excluya tanto los proyectos malos (que no son bancables) como aquéllos que son competitivos por sí mismos y no requieren el apoyo del Fondo (por no ser población objetivo).

Sólo debe apoyarse a aquellas empresas no competitivas pero con potencial, que presentan proyectos bancables. Este enfoque incrementaría significativamente el impacto del programa.

Retos y Recomendaciones

Es necesario definir correctamente la población potencial. Si las empresas, organismos o sectores de que se trate no presentan alguna desventaja, limitación o potencialidad específica, en principio no se justifica que el estado les transfiera apoyos o recursos. Además, en caso de que lo hiciera, por lógica los impactos tenderán a ser muy pequeños o nulos.

Se recomienda realizar las siguientes evaluaciones al programa: evaluación de diagnóstico y alternativas de atención y posteriormente evaluación de diseño. Lo anterior a fin de tener un diagnóstico actualizado y adecuado en torno al problema que se debe solucionar. Finalmente sería recomendable hacer una evaluación de impacto.

Con respecto al indicador Generación de empleos formales por el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa no se considera pertinente la manera en que se estima.

Observaciones del CONEVAL

CONEVAL reconoce el esfuerzo de los servidores públicos adscritos al Programa y a la Unidad de Evaluación de la dependencia para el desarrollo de esta evaluación.

A inicios de 2013, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa se extingue, con base en el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y las atribuciones, facultades y funciones que las disposiciones jurídicas aplicables confieren a la misma y a las Direcciones Generales que le son adscritas, serán ejercidas directamente por el Instituto Nacional del Emprendedor. Dado que la Unidad Responsable del Fondo PYME era la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, este Programa pasa a ser operado por el Instituto Nacional del Emprendedor.

El Fondo PYME ha mostrado resultados positivos pero modestos, en términos del incremento de la productividad y las ventas de las empresas apoyadas, no obstante no reportan crecimiento en la planta laboral.

Se sugiere garantizar que toda la información proporcionada por el programa al equipo evaluador para la realización de esta evaluación, sea pública y de fácil acceso a través del sitio de internet del programa.

Opinión de la Dependencia (Resumen)

En el documento los evaluadores retoman algunos de los comentarios vertidos en evaluaciones anteriores del Fondo PYME, principalmente sobre el indicador de creación de empleos y las definiciones de las poblaciones potencial y objetivo. Respecto al primer punto cabe mencionar que dicho objetivo fue definido por la administración anterior y no fue posible cambiarlo durante los inicios de la nueva administración. En la reingeniería que se llevó a cabo del Fondo PYME la creación de empleos se mantuvo pero ya no como fin último del programa. Ahora, además de este indicador se medirán los siguientes:

- a.** El incremento en la productividad laboral, tratándose de programas orientados a fortalecer las capacidades operativas y organizacionales de las micro, pequeñas, y medianas empresas (MIPYMES);
- b.** La productividad total de los factores, cuando se trate de programas en que el apoyo implique también cambios en las capacidades de producción y tecnológicas de las MIPYMES;
- c.** Se seguirán midiendo también el incremento en ventas, los empleos generados y conservados, las empresas atendidas y el acceso a financiamiento y encadenamientos productivos.

Respecto al comentario sobre la carencia de una estrategia de cobertura por parte del Fondo PYME, el Instituto Nacional del Emprendedor se dio a la tarea de revisar la

metodología para determinar la población objetivo y la población potencial del Fondo PYME, y por primera vez se logró definir, de manera conjunta con los secretarios de desarrollo económico de los estados, la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico, A.C.,

Indicadores de Resultados

FIN

Contribuir al crecimiento económico a través de la generación de nuevos y mejores empleos.

PROPOSITO

Las Micro, Pequeñas y Medianas son competitivos.

2.4 Emprende México

El sistema que maneja "Emprende México" es impulsar a jóvenes a generar el cambio que México requiere.

Algunos de los programas que se llevan a cabo son:

**Sinergia Emprende, Centro de Negocios*

Programa que se desarrolla en conjunto con importantes universidades en donde se apoya a los jóvenes universitarios mediante los programa emprende para que logren desarrollar proyectos o bien talentos que les permitan desarrollar diferenciales para un óptimo desarrollo profesional, con la posibilidad de crear una empresa o bien lograr ingresar a importantes corporativos e inclusive generar proyectos sociales que puedan ser auto sustentables.

El objetivo es desarrollar su talento mediante el incremento de actividades extra curriculares, focalizadas en donde al finalizar podrán decidir si ser emprendedores empresariales (entrepreneurs), corporativos (intrapreneurs) o emprendedores sociales (social entrepreneurs).

**Impulso Emprende*

Programa que se desarrolla durante 5 meses con jóvenes de distintas preparatorias en donde entre otras puntos se tocan: vocación, sentido de vida, libertad financiera, relaciones con importantes personalidades y una actividad final que los confronta con lo que son pero sobre todo con lo que podrían lograr.

**Emprende Senior*

Para aquellos emprendedores que ya cuentan con un negocio en marcha, se cuenta con un programa que impulsa en primera instancia al emprendedor para que no "sufra" su emprendimiento por la falta de profesionalización del negocio. El

objetivo de dicho programa es poner en orden el negocio, incrementar ventas y que el dueño se prescinda (que el negocio trabaje sin él).

**El programa impulso emprende consta de 4 módulos.*

Break out: En búsqueda de la libertad financiera, en donde los jóvenes podrán tener como experiencia la posibilidad de crear un modelo de negocio con los recursos a su disposición.

Reimagina: La búsqueda de la vocación más allá de elección de carrera.

Seminis, semillas para germinar calidad de vida: mediante la convivencia con importantes actores los jóvenes conocerán una serie de temas que serán primordiales en su desarrollo personal y profesional.

La prueba final: mediante el desarrollo de una actividad de choque, los jóvenes viven una aventura en donde se darán cuenta la gran cantidad de posibilidades que tienen a su alrededor y que por la inercia desafortunadamente se encuentra y espera a que la vida les cambie.

La gira "Emprende" busca despertar a la juventud a la acción pero encaminada por altos ideales que rebasen el bien personal para la construcción de un bien común.

Se lleva a cabo durante los meses de octubre y febrero de cada año por las principales preparatorias del D.F.

2.5 Impulsa

Compañía de servicios profesionales, desde el 2004 brinda soluciones a pequeñas y medianas empresas, que les permita transformarse y lograr un crecimiento acelerado, sostenido y rentable.

Cuenta con servicios de Consultoría, Formación y Capacitación, Servicios de Recursos Humanos, Incubación y Coaching basados en su experiencia de casi 10 años, las mejores prácticas de la industria y talento de clase mundial.

Sus programas consisten en:

Programa de Aceleración 2.0™

La metodología de aceleración se integra por **tres dimensiones** clave que incluyen servicios de consultoría, financiamiento y oportunidades de negocio.



I. Preparación para el crecimiento

Objetivos:

1. Fortalece las ventajas competitivas y el enfoque estratégico de la empresa.
2. Asegura que la implementación y ejecución de cada elemento del cambio sea exitosa.

Cuatro etapas para crecer de manera acelerada, sostenible y rentable.

Programa de Aceleración 2.0™, busca generar los elementos de diferenciación estratégica que generen una ventaja competitiva sostenible (etapas 1 y 2). Por otro lado, instala en la empresa un sistema operativo que permite simultáneamente ejecutar transformaciones estratégicas y de fortalecimiento institucional; además de atender las necesidades operativas de la empresa (etapas 3 y 4).



Etapa 1: Diagnóstico Integral

En esta etapa identifica la situación actual de la empresa a través de un análisis profundo del ambiente interno y externo. Una perspectiva sistemática para identificar los cuellos de botella que impiden un crecimiento acelerado, sostenido y rentable.

Etapa 2: Enfoque Estratégico

Crea un perfil competitivo que el mercado valore y que se diferencie de la competencia en base a atributos únicos. Ayuda a los líderes a definir claramente hacia dónde se dirigen en el futuro y cómo llegar ahí. Esta metodología asegura que la estrategia se traduzca en acciones concretas para materializar la ventaja competitiva.

Etapa 3: Iniciativas de Transformación

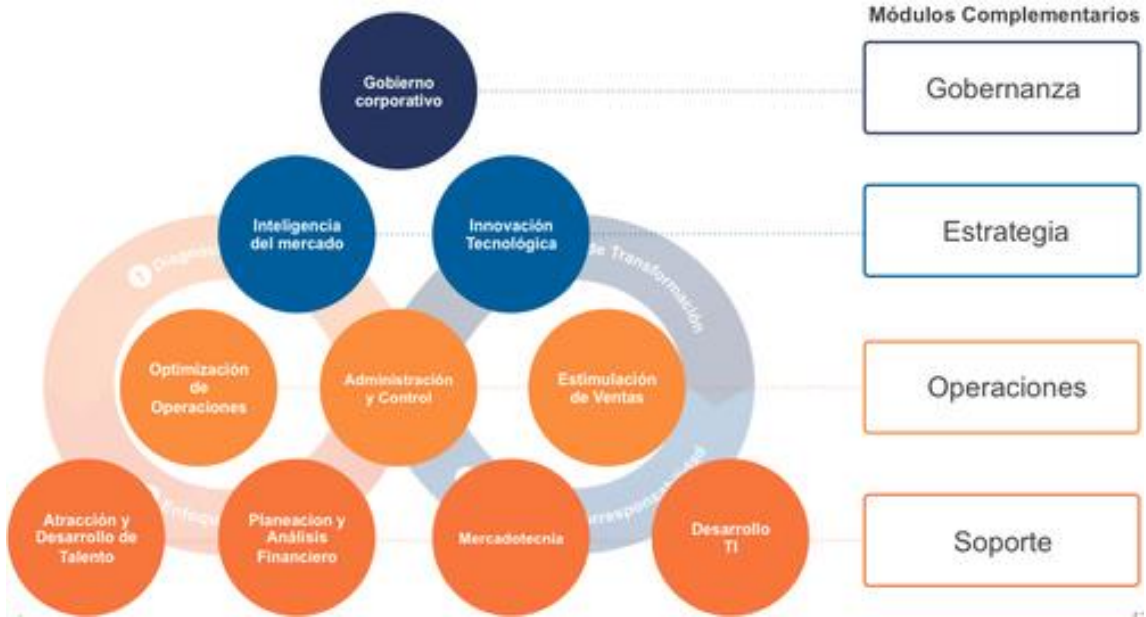
Ayuda a la empresa a crear iniciativas transformativas y a plantear todos los elementos necesarios para lograr una ejecución exitosa de la estrategia.

Etapa 4: Ejecución y Corresponsabilidad

En la última etapa, aumenta el coeficiente de rendición de cuentas de la empresa, establece una cadencia de ejecución y cultura de corresponsabilidad para asegurar que cada ola de implementación de iniciativas transformativas tenga el impacto deseado.

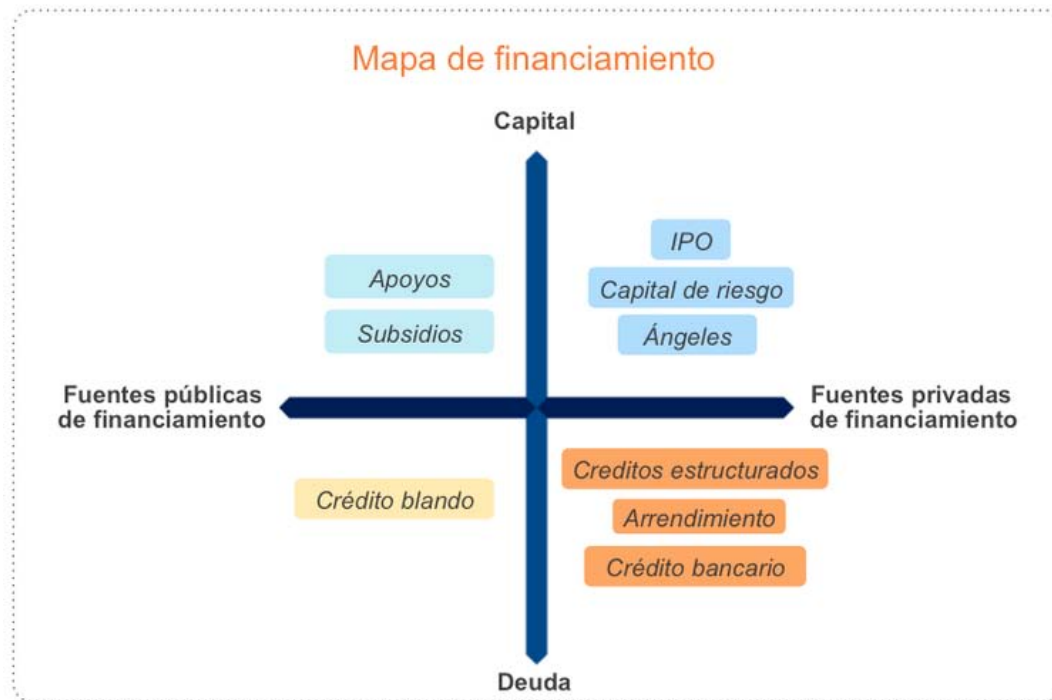
Módulos Complementarios

Dependiendo de las necesidades de la empresa, se pueden agregar módulos que complementan el programa de aceleración.



II. Financiamiento del crecimiento

Con base en la brecha de financiamiento que se detecta en la empresa se ofrece una estrategia financiera que consiste en tres elementos:



1. El documento para solicitar el financiamiento
 - La cédula para fondos públicos.
 - El prospecto de inversión.
 - El modelo financiero para deuda.
2. La vinculación con los fondeadores.
3. Asesoría, representación y apoyo en la negociación.

III. Generación de oportunidades de negocio

En esta dimensión ayudan a los clientes a seguir creciendo a través de 3 programas:



A. Aceleración Internacional

Impulsa ayuda en el proceso de internacionalización de sus clientes a través de servicios de consultoría especializados:

- Modelo de negocio
- Estrategia fiscal
- Fortalecimiento financiero
- Capacidad de producción
- Protección de la propiedad intelectual
- Alianzas estratégicas
- Acompañamiento y mentoraje en el proceso de internacionalización

B. Desarrollo de Canales

Integración a cadenas de suministro globales: sus alianzas con empresas tractoras, han permitido desarrollar un foro para hacer corretaje de oportunidades de negocio poderosas para sus clientes integrándolos en grandes cadenas de suministro, locales y globales.

Incorporación a mercados adyacentes: a través de sus redes profesionales brindan grandes oportunidades de negocio con tractoras en industrias adyacentes. Eso permite la entrada a nuevos mercados, aprovechando el perfil competitivo actual de la empresa.

C. Integración de nuevos productos

- *Transferencias de tecnología*
- *Acuerdos de distribución:* Están encantados de apoyar a sus clientes en el proceso de identificación de posibles socios para la distribución en los mercados foráneos o nacionales. Les ayudan a evitar errores comunes al crear dichas asociaciones y proporcionamos apoyo en la negociación de los términos.



Programa de Fortalecimiento Comercial™

Este proceso consiste en 3 etapas diseñadas para potenciar el crecimiento comercial.



I. Diagnóstico Interno

En esta etapa conocen la propuesta de valor y habilidades competitivas de la empresa. Realizan:

1. Entrevistas con los principales participantes de la actividad comercial.
2. Análisis de la metodología, objetivos y resultados del proceso de Reclutamiento y Selección.
3. Análisis de la metodología, objetivos y resultados del proceso de Entrenamiento y Capacitación.
4. Evaluación de la metodología y sistemas de apoyo al proceso de venta.
5. Análisis del esquema de compensación de la fuerza de ventas.

6. Factores de motivación y desmotivación en la fuerza de ventas.
7. Análisis del proceso de venta
8. Cálculo de métricas de ventas actuales

II. Diagnóstico Externo

En esta segunda parte del proceso se estudia la dinámica del mercado en las dimensiones de Competidores (Industria) y Consumidores (Mercado), identificando las dinámicas que regulan cada uno de los distintos segmentos que conforman al mercado:

1. Análisis de los competidores directos e indirectos, incluyendo su propuesta de valor, Target Market y su Go-to-Market Strategy.
2. Análisis y segmentación del mercado.

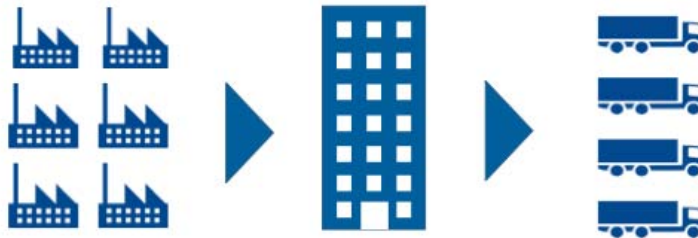
III. Desarrollo de la Estrategia Go-To-Market

En la tercera parte de este proyecto, desarrollan una estrategia Go-To-Market acorde al análisis previo del mercado y a las capacidades, productos y fortalezas de la empresa: Entre las actividades de esta fase se encuentran:

1. Taller CECOR (Desarrollado por GE)- de segmentación, targeting y posicionamiento.
2. Definición ideal del perfil del asesor.
3. Diseño de un esquema de comisiones e incentivos alineados a los objetivos de la empresa.
4. Diseño del plan de capacitación para los vendedores (asesores).
5. Estructura y dimensionamiento de la fuerza de ventas.
6. Aplicación de mejores prácticas de la administración de una fuerza de ventas.

Desarrollo de Proveedores™

Diagnostica y profesionaliza el área de desarrollo de proveedores y de canales de venta para generar programas de mejora continua.



Análisis de la cadena de valor

- Mapeo de la cadena de valor
- Diagnóstico de eslabones que pueden fortalecerse alineados con la estrategia global de la empresa tractora

Profesionalización del área de desarrollo de proveedores

- Diagnóstico de necesidades de clientes internos y externos
- Estructuración del área de desarrollo de proveedores
- Detección de necesidades de capacitación y cursos de capacitación
- Desarrollo de sistemas de gestión

Estrategia de Desarrollo de Proveedores

- Determinar la estrategia anual de desarrollo
- Estimar el impacto anual de un programa de desarrollo de proveedores y distribuidores

Desarrollo de Métricas

- Definición de métricas de eficiencia, calidad y financieras

- Segmentación y ranking de proveedores y distribuidores

Desarrollo de Proveedores de Recursos Críticos - FISOPemex

El programa tiene como objetivo apoyar y beneficiar a empresas pequeñas y medianas que participen o que deseen participar en la cadena de valor de Pemex para incrementar de forma significativa el contenido nacional en las compras de Petróleos Mexicanos (PEMEX) a través de:

- Un fideicomiso de \$ 5,000 millones de pesos a fondo perdido en consultoría, capacitación, ingeniería y tecnología y equipamiento, entre otros.
- Vinculación con empresas tractoras, áreas operativas de Pemex y proveedores Tier 1 para entender sus necesidades y contar con la oportunidad de colaborar con ellos.

Para acceder a los conceptos de apoyo, las empresas deberán presentar un proyecto en dos fases, apoyados por un organismo intermedio (Grupo Veintiuno) y una empresa operadora del programa (Impulsa).

El programa se desarrolla en dos fases

Fase I - Preparación para el crecimiento

1. Diagnóstico Integral
2. Enfoque Estratégico
3. Iniciativas de Transformación

Fase II – Ejecución

- Capacitación
- Certificación
- Consultoría
- Ingeniería y Tecnología
- Estudios
- Estrategia Financiera y fuentes de financiamiento

2.6 IMJUVE

IMJUVE cuenta con un sistema de apoyo llamado “emprendedores juveniles” ya que los jóvenes han demostrado ser una alternativa viable por su capacidad de adaptación, bajo costo de inversión e implementación en el corto plazo, además de la importante generación de empleos, por lo que es una alternativa encauzar el potencial que conforma la juventud emprendedora.

Empresas juveniles tienen como objetivo primordial propiciar la generación de empleos, mediante el apoyo a jóvenes con inquietudes empresariales.

Información

1. El grupo juvenil, o los jóvenes que de manera formal deseen instalar o ampliar su empresa, deben constituirse formalmente, ya sea como persona física (con actividad empresarial) o como persona moral, en una sociedad que puede ser: Cooperativa, Sociedad de Solidaridad Social, Sociedad Civil, Sociedad de Producción Rural, Asociación Rural de Interés Colectiva, Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limita, entre otras.
2. Deben contar con un mínimo de experiencia y conocimiento en la actividad que realizarán.
3. Deberán tener un arraigo mínimo de 2 años en la localidad donde pretenden instalar su empresa.
4. La empresa juvenil a conformarse debe construir la principal fuente de ingresos, y sus integrantes deberán comprobar tener un mínimo de 8 horas diarias de tiempo disponible para dedicarse a trabajar al interior de la misma.
5. No haber recibido antes de créditos preferenciales y elaborar los requerimientos de información que contengan los siguientes puntos:

a) Antecedentes

b) Recursos humanos, materiales y financieros con que cuenta para instalar la empresa

c) Mercadeo

* Qué producto se va a producir

* Descripción del producto

* El lugar en que se va a vender

* Clientes

* Análisis de la competencia

* Programa de producción

d) Ubicación de la empresa, croquis de distribución del espacio y de localización geográfica.

e) Aspectos técnicos: Descripción paso a paso, indicando cómo se elaboró el producto, maquinaria y equipo a utilizar.

6. Requerimientos de inversión para la instalación de empresa.

a) Materias primas e insumos: características, cantidad necesaria, lugares de abasto, precios y frecuencia con que se necesitan.

b) Maquinaria y equipo: describir las características de las máquinas que se van a comprar, cuantas se necesitarán, cuál es el precio de las mismas o el equipo y los lugares en donde serán adquiridas.

c) Mano de obra y servicios: número de personas a emplear y sueldo de cada uno, servicios a utilizar (luz, agua, etc.), y su costo estimado mensual.

7. Impacto social.

Asesoría Técnica

Análisis de factibilidad de acuerdo a:

1. Plan empresarial.
2. Giro de la empresa.
 - a) Producto y/o servicio
 - b) Recursos Humanos
 - c) Materiales y financieros
3. Plan de Mercadotecnia.
 - a) Precio
 - b) Producto
 - c) Plaza
 - d) Promoción
4. Análisis de la competencia.
5. Clientes.
6. Proveedores.
7. Otros.

Asesoría Legal

Te orientamos y canalizamos para:

- Constitución
- Aspectos físicos
- Trámites administrativos
- Relaciones legales
- Gastos legales

Capacitación y Asesoría Financiera

Orientación y canalización hacia la red de información, atención y apoyo para la creación y fortalecimiento de empresas juveniles.

Capacitación

- Contable
- Administrativa
- Impuestos
- Comercialización, etc.
- Otros

Financiamiento

- Instituciones financieras
- Entidades de fomento, entre otras.

2.7 Programa de apoyo al Desarrollo Artesanal (PROADA)

El programa de Apoyo al Diseño Artesanal (PROADA) ofrece capacitación, asesoría y asistencia técnica en diseño, procesos productivos y comercialización a las comunidades o grupos de artesanos organizado, con la finalidad de mejorar la calidad de los productos que tradicionalmente elaboran y generar nuevos productos artesanales, con innovaciones en diseño y producción.

El Proada comprende dos fases de atención a las comunidades, según sea el caso:

Fase I Se otorga a las comunidades artesanales conocimientos teóricos, técnicos y prácticos necesarios para optimizar sus procesos de producción y los diseños de sus productos. Comprende las etapas de diagnóstico y capacitación.

Fase II Se otorga a aquellas comunidades que durante la fase I se destacaron por tener amplias expectativas de comercializar sus productos y requieren consolidar los resultados obtenidos para continuar con el desarrollo de líneas de productos y establecer sistemas de trabajo eficientes. Comprende las etapas de capacitación y asistencia técnica.

Requisitos para acceder al programa:

*Haber participado en fases I del programa en años anteriores con buenos resultados

*Construir grupos o asociaciones artesanales con un mínimo de 25 integrantes para ingresar a fase I

*Dedicarse a cualquier rama artesanal

*Tener experiencia en el oficio

*Tener al menos 3 años de estar constituidos formalmente como grupo o asociación artesanal

*Disponer de espacio físico con las condiciones básicas para impartir talleres de capacitación a la totalidad de sus integrantes

*Tener detectadas necesidades específicas de apoyo técnico a su actividad artesanal

* Disponer de 30 horas semanales por módulo para participar en la capacitación (por lo menos 5 módulos distribuidos en 6 meses)

Mecánica de operación

Se presenta la solicitud ante las delegaciones federales de la Secretaría de Economía (SE), la cual apoyara al grupo o asociación artesanal en el llenado de la ficha de inscripción.

Las delegaciones federales de la SE serán de ventanilla para solicitar la incorporación de las comunidades o grupos artesanales organizados interesados en participar en el programa.

En caso de ser una comunidad ya atendida en fase I o II, presentar solicitud de continuidad del apoyo en el formato vigente ante la delegación de las SE correspondiente o directamente ante la Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica (DGCIT) de la SE las fichas de inscripción correspondientes. La DGCIT clasifica las fichas según la fase de ingreso al Programa.

Paralelamente, realiza las acciones conducentes para suscribir el convenio respectivo con el operador del Programa. Conjuntamente con el operador del Proada, la DGCIT procede a la selección de las comunidades que serán beneficiadas por el programa.

La selección se basa en el interés de continuidad y resultados obtenidos por las comunidades participantes en fases I y II, así como de las nuevas comunidades

identificadas, priorizando entre estas a aquellas en las que se logre tener una multiplicación de los recursos aportados por la SE. La SE notifica a través de sus delegaciones a aquellas comunidades que resulten seleccionadas. El operador del programa otorga los servicios de capacitación, asesoría y asistencia técnica, según la fase de atención.

La SE aportará hasta 100% del costo total de los servicios de capacitación, asesoría y asistencia técnica para los grupos y comunidades artesanales seleccionadas, siempre y cuando sean identificados como unidades de alto impacto (esto es, aquellas que han tenido participaciones en anteriores Proada y cuya capacidad en su desempeño sea notable).

En los casos en donde el Proada no cubra el costo total de los servicios, el organismo operador del programa deberá buscar la participación de las instituciones públicas o privadas a fin de complementar el costo de los servicios.

Tiempo para acceder al programa

Por las características del Proada, se establece la conveniencia de operar bajo el siguiente esquema, pudiendo ser modificado en atención a las necesidades de las comunidades seleccionadas y siempre con la previa autorización de la DGCIT:

*Febrero- Marzo: promoción del Programa por parte de las delegaciones de la SE

*Abril: convocatoria de la DGCIT, a través de las delegaciones de la SE

*Mayo-Junio: ejecución del programa

*Diciembre: informe de resultados

Marco legal

* Programa de apoyo a la actividad artesanal 1991-1994 (secofi)

* Programa de apoyo al diseño artesanal 1991 (secofi)

* Programa integral para la promoción de la actividad artesanal 1996-2000 (secofi)

Figuras de participación social

*Las delegaciones del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Conaculta) vigilan la calidad y cumplimiento de los programas de trabajo de los especialistas.

* Las delegaciones federales de la SE vigilan el cumplimiento de los servicios en atención a las comunidades participantes

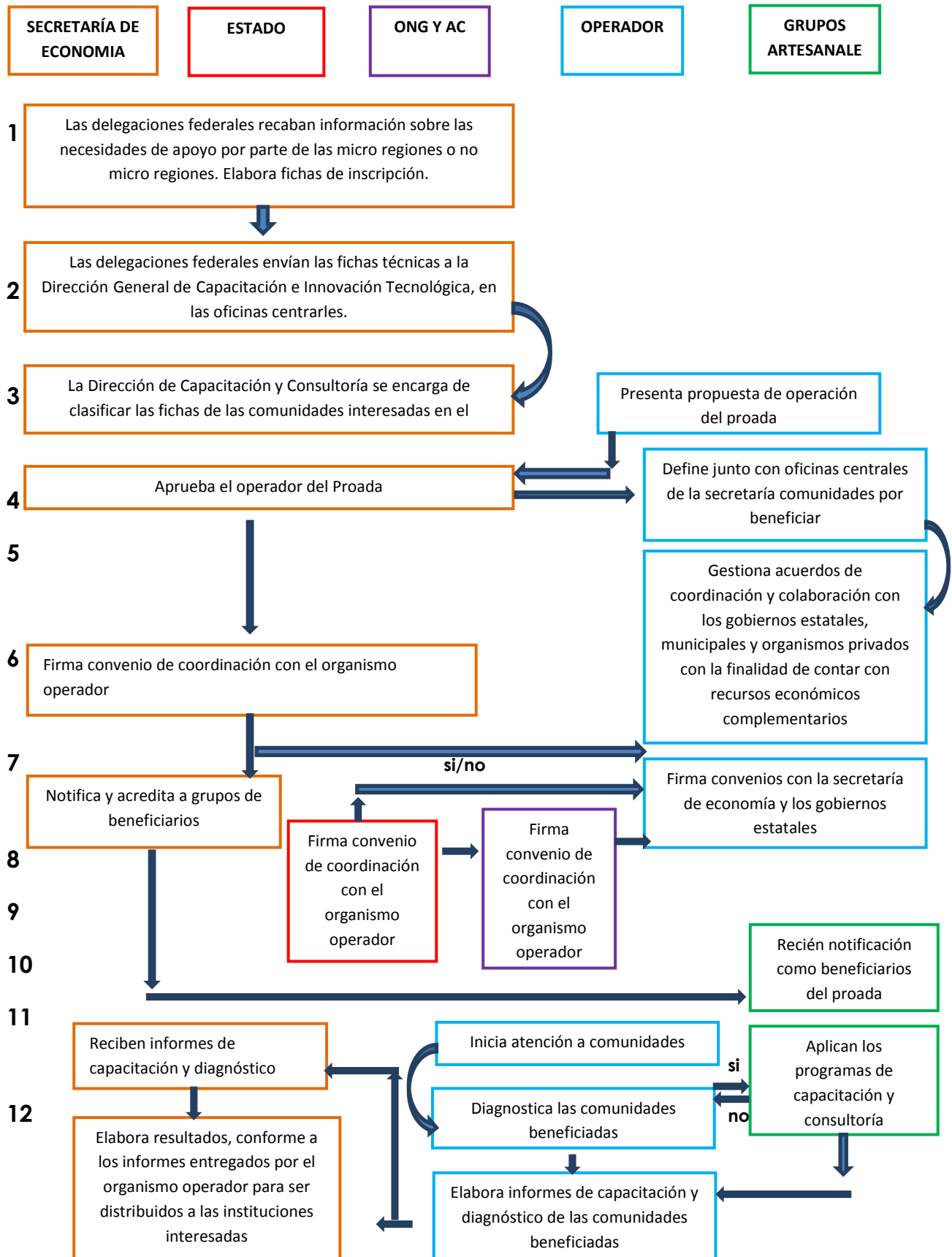
* La DGCIT realizara visitas aleatorias de seguimiento a las comunidades seleccionadas

*En caso de presentarse anomalías en el cumplimiento de los servicios ofrecidos, deberán presentarse las quejas correspondientes en las delegaciones federales de la SE

El programa puede ser adecuado según las necesidades artesanales y los recursos asignados al mismo.

El Proada solo otorga servicios de capacitación, asesoría y asistencia técnica. No ofrece apoyo ni estímulos económicos.

Diagrama



2.8 Portal México Emprendedor

Es una asociación civil sin fines de lucro con el objeto de generar empresarios, empresas e innovaciones. Son titulares de los Derechos de Propiedad Intelectual de denominado Sistema México Emprendedor.

Preguntas frecuentes:

¿Cómo logran que la constitución de sociedades sea sencilla?

Se basan en la consultoría personal, conocimientos especializados y experiencia multidisciplinaria. Todas sus escrituras son "a la medida".

¿Por qué su proceso es el más rápido del país?

Porque usan tecnologías de la comunicación (teléfono, internet, mail, etc.). En promedio el proceso dura 72 horas desde el depósito inicial hasta la firma de la escritura en la localidad del empresario (o lo adoptan al ritmo de requerido por los empresarios)

¿Cómo logran que el servicio sea de bajo costo?

Procesan los datos con rapidez y precisión, remitiéndolos a Fedatarios (que comparten su visión, misión y valores) de cualquier parte del país. No burocratizan ninguna etapa del proceso.

¿Este es un servicio empresarial?

Son iniciativa privada. Son empresarios sociales. Son empresarios generando empresarios. Su institución opera de la mano de funciones y empresas privadas, celebrando convenios de colaboración. No recibe subsidios gubernamentales ni gestiona créditos.

Nuestros servicios

- *Asesoría a distancia
- *Obtenemos tu permiso de denominación ante la SER
- * Diseñamos las bases de tu sociedad
- *Canalizamos al Fedatario Público de tu localidad
- *Firmas tu escritura Constitutiva en 72 horas
- * Recibes copias certificadas
- * Inscripción en el Registro Público de Comercio
- *Recomendaciones para RFC, facturas, cuentas de banco
- *Forma parte de nuestra red empresarial
- *Software gratuito Microsoft para tus desarrollos
- *Además asesoría para contratos, asambleas, diseños, marcas, etc.

Todo tipo de empresas

- * Sociedades Anónimas
- * Sociedades de Responsabilidad Limitada
- * Sociedades Cooperativas
- * Sociedades de Producción Rural
- * Sociedades Integradoras
- * Sofom's
- * Sociedades Civiles
- * Instituciones de Asistencia Privada

2.9 FOMMUR (Fondo de Micro Financiamientos a Mujeres Rurales)

El Fondo de Micro financiamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) tiene como objetivo contribuir a que las mujeres de áreas rurales tengan acceso a los servicios integrales de micro finanzas que les otorguen organismos intermediarios para desarrollar unidades económicas. El programa opera en un ámbito de cobertura nacional, incentivando la expansión de los servicios integrales de micro finanzas con especial énfasis en aquellas que se ubiquen dentro de zonas prioritarias.

Fortalezas y oportunidades

1. El programa utiliza informes de evaluaciones externas para la toma de decisiones, lo que ha permitido mejorar su diseño, gestión y desempeño.
2. Durante el periodo 2013-2014, el programa realizó estudios en los que se obtuvieron resultados favorables de las beneficiarias, un mayor empoderamiento en diversos aspectos de su vida personal que se identifican a partir de la obtención del microcrédito, así como resultados positivos en los rubros de ocupación, ingreso, ganancias y sostenibilidad de sus negocios.
3. El FOMMUR cuenta con una larga historia promoviendo microcréditos accesibles y oportunos a las mujeres del medio rural que carecen de acceso a estos servicios para el desarrollo de proyectos productivos.

Debilidades y amenazas

1. Si bien las definiciones y cuantificaciones de las poblaciones potenciales y objetivas han tenido avances importantes, aún presentan áreas de mejora.
2. El programa no cuenta con una estrategia de cobertura documentada, en la cual establezca la forma mediante la cual tiene programado atender a la población objetivo por cobertura geográfica.

3. El programa no cuenta con información que permita desarrollar una evaluación de impacto con metodologías rigurosas para estimar el efecto del programa en la población objetivo. No obstante, el programa ha impulsado la generación de condiciones que permitan la realización de una evaluación con dichas características.
4. Las Instituciones de Micro financiamiento deberán desempeñar un papel activo al captar, sistematizar y reportar información sobre los beneficiarios del programa, el cual debería establecer en sus Reglas de Operación la necesidad de instrumentar estos mecanismos.

Recomendaciones

1. Mejorar las definiciones y cuantificaciones de las poblaciones. No queda claro en los documentos del programa si las poblaciones potenciales y objetivas se conforman por las micro acreditadas, las micro financieras o ambas. Se sugiere incluir en los documentos normativos del programa, de manera clara y precisa, cuál es la población potencial y objetivo.
2. Diseñar una estrategia de cobertura del programa de mediano plazo, donde se establezca la forma a través de la cual tiene programado atender a la población objetivo por cobertura geográfica. La estrategia deberá contar con metas anuales, las cuales permitirán medir los avances hacia el cumplimiento de sus objetivos.
3. Generar los elementos mínimos para tener las condiciones necesarias para llevar a cabo una evaluación de impacto con metodologías rigurosas, que permita conocer los efectos del programa sobre la población atendida.
4. Diseñar y establecer mecanismos adecuados que permitan regular la operación de las micro financieras que participan en la operación del programa.

Cambios a normatividad en ejercicio fiscal actual

- 1.** Se implementó una nueva modalidad de apoyo en condiciones preferenciales “Apoyo crediticio estratégico”, con la finalidad de incentivar la penetración de instituciones de micro financiamiento en zonas prioritarias.
- 2.** Se realizó una diferenciación en facilidades y montos para los apoyos relacionados con la apertura de sucursales, agencias y/o extensiones, dependiendo de la ubicación; cuando sea en zonas prioritarias, las condiciones son preferentes.
- 3.** Se redujeron los integrantes de grupos solidarios a un mínimo de 2, para incentivar la acreditación de nuevos organismos intermediarios en zonas con escasa presencia del programa.
- 4.** Los apoyos de capacitación presentan cambios con el objetivo de profesionalizar el sector de micro finanzas. Para ello, el FOMMUR establecerá convenios con instituciones, con el fin de que éstas otorguen la capacitación.

Cambios en el marco de la Cruzada Nacional contra el Hambre

- 1.** Para atender la estrategia de la Cruzada Nacional Contra el Hambre, instrumento de la Secretaría de Desarrollo Social que busca que la población supere su condición simultánea de carencia alimentaria y pobreza extrema, se incluye la definición de zonas prioritarias, con el propósito de estar en posibilidad de otorgar apoyos para proyectos productivos en dichas zonas, a fin de contribuir al cumplimiento de los objetivos de la Cruzada.
- 2.** El programa define a las zonas prioritarias como municipios, localidades o polígonos de intervención citados, de forma enunciativa más no limitativa, en el Sistema Nacional para la Cruzada Contra el Hambre, el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia, indígenas desatendidos y cualesquiera otros definidos por la Presidencia de la República o por el propio FOMMUR.

Apoyos crediticios a los organismos intermediarios

Características del APOYO CREDITICIO				
Tipo de crédito	Crédito simple	Crédito revolvente	Crédito tradicional	Estratégico simple
Monto máximo de crédito	Hasta 10% del patrimonio del FOMMUR al último mes conocido.			
Tasa de interés máxima ordinaria	CETES más un margen establecido por el Comité Técnico			CETES FLAT
Tasa de interés moratoria	2 veces la ordinaria			
Plazo del crédito	Hasta 36 meses	Los plazos de los créditos se determinarán de acuerdo a la evaluación financiera, operativa y jurídica del ORGANISMO INTERMEDIARIO y a los ciclos de las actividades productivas de la POBLACIÓN OBJETIVO		Hasta 36 meses
Plazo de gracia pago para capital	Hasta 12 meses	Sin plazo de gracia		Hasta 12 meses
Destino del crédito	Para financiar ACTIVIDADES PRODUCTIVAS de las mujeres rurales organizadas en grupos solidarios			Para financiar ACTIVIDADES PRODUCTIVAS de las mujeres rurales organizadas en grupos solidarios que habitan en ZONAS PRIORITARIAS deberá mantenerse durante el periodo del crédito
Garantía	Prendaria sobre la cartera otorgada por el ORGANISMO INTERMEDIARIO a las MICROACREDITADAS y/o las que determine el COMITÉ TÉCNICO			
Documentación requerida	Los ORGANISMOS INTERMEDIARIOS deberán presentar la solicitud debidamente requisitada y con la documentación completa, en caso contrario no se dará trámite a la solicitud, éstas son:			

	<p>Para la acreditación a FOMMUR y obtención del primer crédito</p> <p><i>Solicitud de acreditación por el FOMMUR y obtención de una línea de crédito revolving, simple, tradicional o estratégico simple</i></p> <p>Para ORGANISMOS INTERMEDIARIOS acreditados por el FOMMUR</p> <p><i>Solicitud de apoyo crediticio a organismos intermediarios acreditados por el FOMMUR para la obtención de crédito adicional revolving, simple, tradicional o estratégico simple</i></p>
<p>Condiciones de pago (sólo aplica para el crédito simple estratégico)</p>	<p>Con el propósito de motivar la colocación de MICROCRÉDITOS en las ZONAS PRIORITARIAS, el FOMMUR concederá una línea de crédito estratégica que consistirá en que un crédito otorgado a una tasa preferencial de CETES sin puntos adicionales.</p>

2.10 FONAES (Fondo Nacional a las Empresas en Solidaridad)

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía que atiende las iniciativas productivas, individuales y colectivas, de emprendedores de escasos recursos mediante el apoyo a proyectos productivos, la constitución y consolidación de empresas sociales y la participación en esquemas de financiamiento social. Promueve y fomenta entre sus beneficiarios:

- Que se constituyan en empresas sociales.
- Potencien su capital social.
- Desarrollen sus habilidades y adopten nuevas tecnologías,
- Se integren en equipos y sociedades de trabajo.
- Constituyan figuras asociativas de segundo y tercer nivel que promuevan su integración a cadenas de valor.
- Se organicen para generar sus propios esquemas de capitalización y financiamiento, e impacten en el desarrollo local y regional.

Tipos de financiamiento

1. Apoyo a la inversión productiva, comercial y de servicios Instrumentos de apoyo: Estudios de Pre inversión, Capital Solidario, Capital Social de Riesgo, Impulso productivo de la mujer, Impulso productivo a personas con discapacidad

2. Apoyo al facultamiento empresarial Instrumentos de apoyo: Formación empresarial Acompañamiento Empresarial Apoyo para el desarrollo y consolidación de las organizaciones sociales que promueven la creación y fortalecimiento de empresas sociales Desarrollo comercial

3. Apoyo al desarrollo y consolidación de la Banca Social Instrumentos de apoyo: Estudio, Especializados, Ampliación de cobertura y fusión de las ESF, Consolidación de las ESF, Promoción de las ESF, Capacitación especializada de las ESF, Transformación de las ESC en entidades financieras elegibles para operar el esquema de capitalización de apoyos.

¿A quién apoya?

A la población rural, campesinos, indígenas y grupos urbanos del sector social, que a través de un proyecto de inversión, demuestren su capacidad organizativa, productiva, empresarial y que tengan escasez de recursos para la implementación de sus proyectos productivos, comerciales o de servicios, en términos de las Reglas de Operación.

Para acceder a un apoyo del FONAES debes:

- Ser parte de la población objetivo.
- Ser empresa social, grupo social o persona física.
- Cumplir con los criterios de elegibilidad.
- Presentar solicitud y documentación requerida (de acuerdo a lo establecido en las Reglas de Operación vigentes).
- Presentar un proyecto de inversión, productivo, de servicios o comercial.
- Estar pendiente de las convocatorias que emita el FONAES para presentar la solicitud de apoyo.

2.11 PROMUSAG (Programa de la Mujer en el Sector Agrario)

El Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG) es una acción afirmativa que tiene por objeto fomentar las condiciones para alcanzar la Igualdad de Oportunidades y de trato a las mujeres rurales; para con ello, promover el ejercicio pleno de sus derechos y dar cabal cumplimiento a lo establecido en los artículos 1, 4 y 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW) y los artículos 1, 2 y 3 de la Ley General para la Igualdad entre Mujeres y Hombres (LGIMH).

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su Artículo 27 que corresponde al Estado el desarrollo para el fomento de la agricultura, de la ganadería, de la silvicultura y las demás actividades económicas en el medio rural. Por ello, el Programa PROMUSAG se constituye como un elemento central que coadyuva con la política pública en materia social respecto al desarrollo de actividades productivas, ofreciendo condiciones favorables, que contribuyen al incremento del ingreso y la generación de empleos de las mujeres del sector rural que se encuentren preferentemente en condiciones de mayor vulnerabilidad, marginación y desigualdad.

Es por ello que, de manera transversal, el Programa PROMUSAG se articula con otras políticas públicas que se orientan a atender preferentemente a la población que enfrenta condiciones de vulnerabilidad, marginación y desigualdad como: las mujeres rurales, población indígena, las personas con discapacidad, los adultos mayores y madres solteras, ponderando el mayor aporte nutrimental posible.

La Secretaría, a través de este Programa, se alinea al Decreto por el que se establece el Sistema Nacional para la Cruzada contra el Hambre, los Programas del Gobierno Federal correspondientes al Ramo 15 "Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano" cuyo propósito es conjuntar esfuerzos y recursos de la Federación, las entidades federativas y los municipios, así como de los sectores público, social y

privado y de organismos e instituciones internacionales, para el cumplimiento de los objetivos consistentes en cero hambre a partir de una alimentación y nutrición adecuadas de las personas en pobreza multidimensional extrema y carencia de acceso a la alimentación; eliminar la desnutrición infantil aguda y mejorar los indicadores de peso y talla de la niñez; aumentar la producción de alimentos y el ingreso de los campesinos y pequeños productores agrícolas; minimizar las pérdidas post-cosecha y de alimentos durante su almacenamiento, transporte, distribución y comercialización promoviendo la participación comunitaria para la erradicación del hambre. El PROMUSAG contribuye al establecimiento de las acciones conducentes a lograr la igualdad sustantiva de las mujeres, en los ámbitos económico, político, social y cultural, como lo establece la Política Nacional en Materia de Igualdad entre Mujeres y Hombres, al promover su acceso y el pleno disfrute de los derechos sociales de las mujeres que habitan en el medio rural, destinando fondos que impulsen su acceso al trabajo y a los procesos productivos, que a la vez permitan a las mujeres que habitan en el medio rural participar en el ámbito económico y generar mejores condiciones de vida; garantizando la equidad en el otorgamiento de los apoyos, sin importar etnia, creencias religiosas o preferencias políticas y siempre basadas en esquemas de transparencia y rendición de cuentas sobre el uso de los recursos asignados.

Para los efectos de las presentes Reglas de Operación y de su aplicación, se entenderá por:

- 1.-**Acta de entrega-recepción: Documento comprobatorio.
- 2.-**Aplicación de Criterios de Focalización: Análisis que realiza la coordinación a los proyectos productivos validados, ponderando las condiciones de vulnerabilidad y marginación del lugar donde se planea ejecutar del proyecto productivo.
- 3.-** Aplicación de los recursos: Inversión de la aportación directa en los conceptos definidos en el proyecto productivo.

- 4.-** Aportación directa: Recurso federal autorizado bajo el concepto de subsidio de inversión previsto en el presupuesto de egresos para la implementación de proyectos productivos.
- 5.-** Asistencia Técnica: Actividad profesional de carácter privado, por medio de la cual las personas inscritas en el padrón de técnicos habilitados de la secretaria, asisten a los grupos en su conformación, integración, formulación del proyecto productivo, registro de la solicitud, entrega de documentación en ventanilla, puesta en marcha.
- 6.-** Beneficiaria: Integrante de algún grupo que cuenta con un proyecto autorizado y pagado.
- 7.-** Capacitación: Procedimiento que permite a los grupos acceder a un espacio de enseñanza-aprendizaje proporcionándoles herramientas teórico-prácticas que buscan facilitar su inclusión y permanencia en los proyectos proactivos, dándoles a conocer sus derechos y obligaciones.
- 8.-** Cédula de supervisión: Documento que permite recabar información del proyecto productivo y del grupo.
- 9.-** Clave de registro: Secuencia de símbolos alfanuméricos que asigna al grupo.
- 10.-** Comité Técnico: Órgano colegiado rector y de máxima decisión de programa.
- 11.-** Constancia de capacitación: Comprobante documental de la capacitación asignada.
- 12.-** Constancia de vecindad: Comprobante que la integrante habita en el núcleo agrario.
- 13.-** Contraseña: Clave personal.
- 14.-** Contrato de asistencia técnica: Acuerdo de voluntades celebrado.
- 15.-** Convocatoria: Documento que contiene plazos, requisitos y condiciones para participar en el programa.
- 16.-** Coordinación: Dirección general de coordinación.

- 17.-** Clave única de habilitación: Símbolos alfanuméricos que asigna la coordinación.
- 18.-** CURP: Documento expedido por la Secretaría de Gobernación.
- 19.-** Delegación: Unidad Administrativa adscrita a la Secretaría en cada Entidad F.
- 20.-** Delegado: Representante de la Secretaría en cada Entidad Federativa.
- 21.-** Dictaminación: Análisis que realiza el equipo dictaminador, de la solicitud registrada.
- 22.-** Enlace: Prestador de servicios profesionales que coadyuva, desde la delegación.
- 23.-** Equipo Dictaminador: Prestador de servicios profesionales contratados por la secretaría, con cargo al gasto de operación del programa.
- 24.-** FAPPA (Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios) Programa del Gobierno Federal a cargo de Secretaría.
- 25.-** Formato de Ingreso de Proyecto Productivo: Documento requisito por el técnico que contiene las especificaciones.
- 26.-** Grupo: Conjunto de mujeres con 18 años o más de edad que habitan en el núcleo.
- 27.-** Giro: Actividad económica a la que corresponde el proyecto productivo.
- 28.-** Grupo Beneficiario: Personas organizadas para el desarrollo de un proyecto.
- 29.-** Guía CAAS (Capacitación, asistencia y seguimiento): Capacitador del grupo.
- 30.-** Informe General de la Aplicación del Recurso: Documento que de forma obligatoria deberá presentar el Grupo Beneficiario por el Programa para acreditar la inversión.
- 31.-** Lineamiento: Normas para establecer requisitos, plazos y términos para incorporarse.
- 32.-** Proyecto autorizado: Es el proyecto que ha sido aprobado en sesión de comité técnico en razón de que ha sido válido.

33.- Proyecto productivo: Actividad económica y socialmente rentable, que es ejecutada de manera organizada por un grupo de nueva implementación, para producir, comercializar u otorgar bienes y servicios a terceros.

Fortalezas y/o Oportunidades

- 1.-El programa cuenta con procesos ágiles, transparentes y oportunos.
- 2.- Uso de sistemas informáticos como el que implemento en 2013 para dar seguimiento a la supervisión, distribución y entrega de los apoyos, lo que permite optimizar la supervisión previa, la de seguimiento y la especial.
- 3.- La capacitación del personal operativo respecto a los temas de género ha propiciado una atención de calidad a las mujeres solicitantes y una conciencia de servicio en las entidades federativas.
- 4.- Se documentan los resultados del programa a través de mediciones independientes, lo que permite identificar cambios positivos en el empleo e ingreso de las beneficiarias.

Debilidades y/o amenazas

- 1.-La población atendida es muy baja y no se alcanza a impactar a la población objetivo y a la potencial.
- 2.- No se documenta la forma de estimación de sus metas, ni el valor del denominador realmente alcanzado.
- 3.- No se realizan evaluaciones de impacto debido a cuestiones relacionadas con el presupuesto del programa.
- 4.- Hay insuficiencia de recursos para atender la demanda.

Recomendaciones

- 1.- Realizar un diagnóstico en el cual se defina y cuantifique a la población potencial y objetivo del programa.
- 2.- Elaborar un documento que contenga el método utilizado en la estimación de las metas de los indicadores de la matriz de indicadores de resultados.
- 3.- Realizar evaluaciones de impacto del programa.
- 4.- Mejorar la focalización de los recursos públicos mediante la cuantificación y mejor definición de la población objetivo.

Cambios a normatividad en el ejercicio fiscal actual

1.- Derivado del convenio de fecha 27 de enero de 2014, la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU), transfirió los Programas denominados Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios (FAPPA) y Programa de Apoyo para la Productividad de la Mujer Emprendedora (PROMETE), a la Secretaría de Agricultura Ganadería Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (SAGARPA), a efecto de integrarlos al conjunto de estrategias y proyectos de apoyo a la producción y productividad del campo mexicano y con esto alinear los programas y los presupuestos de toda la Administración Pública Federal, de acuerdo con la vocación institucional y operativa. Por esta razón, las Reglas de Operación y Convocatoria 2014 del Programa FAPPA como del PROMUSAG se modifican con base en las competencias, facultades y atribuciones de la SAGARPA.

2.12 Secretaría de Economía

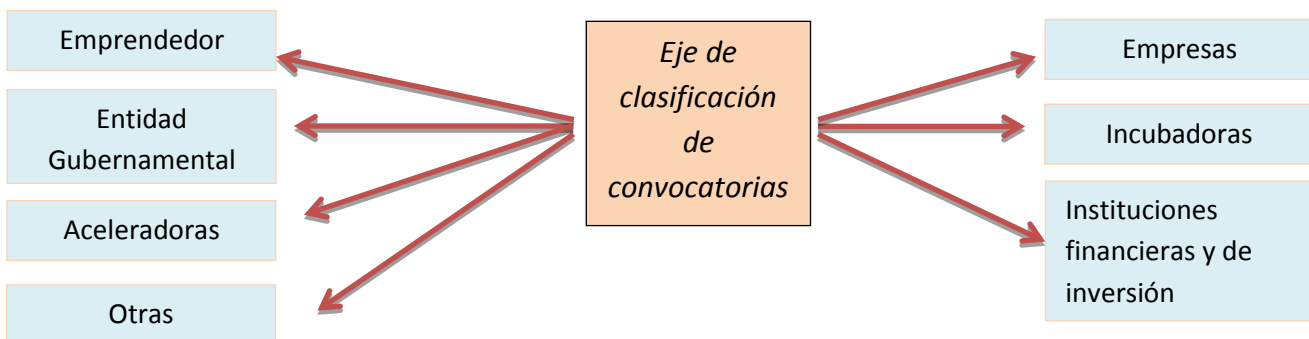
El Fondo Nacional Emprendedor se crea en 2014 mediante la fusión del Fondo Pyme y el Fondo Emprendedor

Fondo Nacional Emprendedor

Fomentar el crecimiento económico Nacional, regional y sectorial, mediante el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva que se sustente crecientemente en MIPYMES más productivas ubicadas en sectores estratégicos.

Para lograrlo, el fondo nacional emprendedor cuenta con diversas categorías y un amplio abanico de convocatorias que permitirán a los emprendedores y las micro, pequeñas y medianas empresas del país solicitar apoyos para crear, fortalecer y hacer más competitivas a sus empresas.

Cuenta con 31 convocatorias para aplicar de acuerdo al perfil de cada persona, para saber cuál es la convocaría ideal para tu proyecto se clasifica de la siguiente manera:



Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2015

(Objeto y los Objetivos del Fondo Nacional Emprendedor)

1.- El objeto del Fondo Nacional Emprendedor es incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fomento a la productividad e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en sectores estratégicos, que impulse el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva.

2.- Son objetivos del Fondo Nacional Emprendedor

I.- Lograr que la entrega de los apoyos sea resultado de una política incluyente de apoyo al emprendimiento y a las micro, pequeñas y medianas empresas del país, con objetivos cuidadosamente establecidos y compartidos por los diferentes sectores y regiones de la economía mexicana, garantizando la transparencia tanto de procesos como en la toma de decisiones.

II.- Lograr que los apoyos del Fondo Nacional Emprendedor al ser aplicados, tengan resultados medibles y cuantificables en los beneficiarios, los cuales son: tasa de variación de la productividad laboral, porcentaje de micro, pequeñas y medianas empresas apoyadas que por primera vez acceden a crédito, porcentaje de nuevos vehículos de inversión creados en el ecosistema, o cualquier otro que sea definido por el Instituto Nacional del Emprendedor en las respectivas convocatorias y/o convenios, y que contribuya al fortalecimiento de la economía nacional.

III.- Generar mediante la colocación eficaz y la selección por parte del Consejo Directivo, de los mejores proyectos que presenten los emprendedores y las micro, pequeñas y medianas empresas del país, a través de un proceso de evaluación sólido y transparente, una gradual y firme transformación de estos mediante:

a) El mayor acceso a financiamiento y capital

b) El desarrollo de capacidades de gestión y habilidades gerenciales

- c) El fortalecimiento de las capacidades productivas y tecnológicas
- d) El fortalecimiento de las capacidades productivas y tecnológicas
- e) El acceso a información relevante para la toma de decisiones
- f) Una mayor capacidad para acceder a los mercados
- g) El fomento a la innovación y el desarrollo
- h) El fomento a la equidad regional en la entrega de apoyos
- i) La democratización de la productividad nacional
- j) El aumento de la formalidad
- k) La mayor eficiencia en los procesos de logística y abasto

IV.- Crear mecanismos eficientes de generación y distribución de los apoyos que garanticen el ejercicio de los recursos del Fondo Nacional del Emprendedor y la llegada de los recursos a los beneficiarios de manera transparente y sin discrecionalidad, buscando que los emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas que soliciten apoyo obtengan herramientas para ampliar sus capacidades de desarrollo y que el portal electrónico del Fondo Nacional Emprendedor, utilice las mejores prácticas de gobierno abierto en el ámbito internacional.

Los objetivos del Fondo Nacional Emprendedor deberían desarrollarse de manera eficaz y oportuna a fin de consolidar la política nacional de fomento económico de apoyo a emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas y con ello consolidar el surgimiento, fortalecimiento, escalamiento y competitividad de los emprendedores y de las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores estratégicos del país, la transformación competitiva de sectores y regiones, así como la inversión productiva generadora de empleos y bienestar.

Cobertura y Población Objetivo

El FNE tiene una cobertura nacional y su población objetivo consta de cuatro categorías:

1.- Emprendedores

2.- Micro, pequeñas y medianas empresas pertenecientes a los sectores estratégicos de las 32 entidades federativas y aquellas consideradas en Convocatorias específicas.

3.- Grandes empresas, cuando sus Proyectos generen impactos económicos, regionales o sectoriales, que fortalezcan la posición competitiva de dichos sectores o regiones, generen empleos o beneficien de manera directa o indirecta a emprendedores y/o MIPYMES, siempre y cuando se cuente con la autorización expresa del Secretario de Economía.

4.- Las instituciones y organizaciones del sector público y privado que operen programas del FNE en apoyo a emprendedores y MIPYMES.

Tipos de modalidades y montos de apoyo:

Los apoyos del FNE serán otorgados a través de dos modalidades:

1.- Por medio de convocatorias públicas

2.- Asignación directa de apoyos

CAPÍTULO 3

PASOS A SEGUIR PARA FORMAR UNA PYME

3.1 Art. 16 (Agenda Mercantil)

Todos los comerciantes por el hecho de serlo están obligados:

- I.- A la publicación, por medio de la prensa, de la calidad mercantil con sus circunstancias esenciales, y en su oportunidad, de las modificaciones que se adopten;
- II.- A la inscripción en el Registro Público de Comercio, de los documentos cuyo tenor y autenticidad deben hacerse notorios;
- III.- A mantener un sistema de contabilidad conforme al **artículo 33**;
- IV.- A la conservación de la correspondencia que tenga relación con el giro del comerciante.

3.2 Art. 33 (Agenda Mercantil)

El comerciante está obligado a llevar y mantener un sistema de contabilidad adecuado. Este sistema podrá llevarse mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro y procesamiento que mejor se acomoden a las características particulares del negocio pero en todo caso deberá satisfacer los siguientes requisitos mínimos:

- a) Permitirá identificar las operaciones individuales y sus características, así como conectar dichas operaciones individuales con los documentos comprobatorios originales de las mismas.

- b)** Permitirá seguir la huella desde las operaciones individuales a las acumulaciones que den como resultado las cifras finales de las cuentas y viceversa;
- c)** Permitirá la preparación de los estados que se incluyan en la información financiera del negocio
- d)** Permitirá conectar y seguir la huella entre las cifras de dichos estados, las acumulaciones de las cuentas y las operaciones individuales;
- e)** Incluirá los sistemas de control y verificación internos necesarios para impedir la omisión del registro de operaciones, para asegurar la corrección del registro contable y para asegurar la corrección de las cifras resultantes.

CAPÍTULO 4

POLÍTICAS Y LEYES PARA PYMES

4.1 Art. 17 (Agenda Mercantil)

Los comerciantes tienen el deber:

- I.- De participar la apertura del establecimiento o despacho de su propiedad, por los medios de comunicación que sean idóneos, en las plazas en que tengan domicilio, sucursales, relaciones o corresponsales mercantiles; esta información dará a conocer el nombre del establecimiento o despacho, su ubicación y objeto; si hay persona encargada de su administración, su nombre y firma; si hay compañía, su naturaleza, la indicación del gerente o gerentes, la razón social o denominación y la persona o personas autorizadas para usar una u otra, y la designación de las casas, sucursales o agencias, si las hubiere;
- II.- De dar parte, en igual forma, de las modificaciones que sufra cualquiera de las circunstancias antes referidas

4.2 Art.18 (Agenda Mercantil)

En el Registro Público de Comercio se inscriben actos mercantiles, así como aquellos que se relacionan con los comerciantes y que conforme a la legislación lo requieran.

La operación del Registro Público de Comercio está a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en adelante la Secretaría, y las autoridades responsables del registro público de este Código y de los convenios de coordinación que se suscriban conforme a lo dispuesto por el artículo 116 de la Constitución

Política, oficinas del Registro Público de Comercio en cada entidad federativa que demande el tráfico mercantil.

La Secretaría emitirá los lineamientos necesarios para la adecuada operación del Registro Público de Comercio, que deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación.

4.3 Art. 19 (Agenda Mercantil)

La inscripción o matrícula en el registro mercantil será potestativa para los individuos que se dediquen al comercio y obligatoria para todas las sociedades mercantiles por lo que se refiere a su constitución, transformación, fusión, escisión, disolución y liquidación y para los buques. Los primeros quedaran matriculados de oficio al inscribir cualquier documento cuyo registro sea necesario.

4.4 Art. 20 (Agenda Mercantil)

El Registro Público de Comercio operará con un programa informático y con una base de datos central interconectada con las bases de datos de sus oficinas ubicadas en las entidades federativas. Las bases de datos contarán con al menos un respaldo electrónico.

Mediante el programa informático se realizará la captura, almacenamiento, custodia, seguridad, consulta, reproducción, verificación, administración y transmisión de la información registral.

Las bases de datos del Registro Público de Comercio en las entidades federativas se integrarán con el conjunto de la información incorporada por medio del programa

informático de cada inscripción o anotación de los actos mercantiles inscribibles, y la base de datos central con la información que los responsables del Registro incorporen en las bases de datos ubicadas en las entidades federativas.

El programa informático será establecido por la Secretaría. Dicho programa y las bases de datos del Registro Público de Comercio, serán propiedad del Gobierno Federal.

En caso de existir discrepancia o presunción de alteración de la información del Registro Público de Comercio contenida en la base de datos de alguna entidad federativa, o sobre cualquier otro respaldo que hubiere, prevalecerá la información registrada en la base de datos central, salvo prueba en contrario.

La Secretaría establecerá los formatos, que serán de libre reproducción, así como los datos, requisitos y demás información necesaria para llevar a cabo las inscripciones, anotaciones y avisos.

4.4.1 Art. 20 BIS (Agenda Mercantil)

Los responsables de las oficinas del Registro Público de Comercio tendrán las atribuciones siguientes:

- I.-** Aplicar las disposiciones del presente Capítulo en el ámbito de la entidad federativa correspondiente.
- II.-** Ser depositario de la fé pública registral mercantil, para cuyo ejercicio se auxiliara de los registradores de la oficina a su cargo.
- III.-** Dirigir y coordinar las funciones y actividades de las unidades administrativas a su cargo para que cumplan con lo previsto en este Código, el reglamento respectivo y los lineamientos que emita la Secretaría.

- IV.-** Permitir la consulta de los asientos registrales que obren en el Registro, así como expedir las certificaciones que le soliciten.
- V.-** Operar el programa informático del sistema registral autorizado en la oficina a su cargo conforme a lo previsto en este Capítulo el reglamento respectivo y en los lineamientos que emita la Secretaría.
- VI.-** Proporcionar facilidades a la Secretaría para vigilar la adecuada operación del Registro Público de Comercio y
- VII.-** Las demás que se señalen en el presente capítulo y su reglamento.

4.5 Art. 21 (Agenda Mercantil)

Existirá un folio electrónico por cada comerciante o sociedad, en el que se anotarán:

- I.-** Su nombre razón social o título
- II.-** La clase de comercio u operaciones a que se dedique
- III.-** La fecha en que se deba comenzar o haya comenzado sus operaciones
- IV.-** El domicilio con especificación de las sucursales que hubieren establecido (DOF)
- V.-** Los instrumentos públicos en los que se haga constar la constitución de las sociedades mercantiles así como los que contengan su transformación fusión, emisión, disolución y liquidación
- VI.-** El acta de la primera junta general y documentos anexos a ella, en las sociedades anónimas que se constituyan por suscripción pública
- VII.-** Para efectos del comercio y consulta electrónicos, operacionalmente, los poderes y nombramientos de funciones, así como sus renunciaciones o revocaciones.

VIII.- Derogada

IX.- La licencia que un conyugue haya dado al otro en los términos del segundo párrafo de artículo 9

X.- Las capitulaciones matrimoniales y los documentos que acrediten alguna modificación a las mismas.

XI.- Los documentos justificativos de los haberes o patrimonio que tenga el hijo o el pupilo que estén bajo patria potestad, o bajo la tutela del padre o tutor comerciantes.

XII.- El cambio de denominación o razón social, domicilio, objeto social, duración y el aumento o disminución del capital mínimo fijo.

XIII.- Derogada

XIV.- Las emisiones de acciones, cédulas y obligaciones de ferrocarriles de toda clase de sociedades, sean de obras públicas, compañías de crédito u otras, expresando la serie y número de los títulos de cada emisión, su interés y amortización la cantidad total de la emisión, y los bienes, obras, derecho o hipotecas, cuando los hubiere, que se afecten a su pago. También se inscribirán como arreglo a estos preceptos, las emisiones que hicieren los particulares.

XV a XIII.- Derogadas

XIX.- Las autorizaciones de los corredores públicos para registrar información (DOF 27/08/09)

XX.- Las garantías mobiliarias que hubiere otorgado, así como los actos jurídicos por los que constituya un privilegio especial o derecho de retención sobre bienes muebles a favor de terceros, en los términos de lo dispuesto por los artículos 32Bis-1 a 32Bis-9 del presente capítulo (DOF 27/08/09)

4.6 Art. 34 (Agenda Mercantil)

Cualquiera que sea el sistema de registro que se emplee, se deberán llevar debidamente encuadernados, empastados y foliados del libro mayor, y en el caso de la personas morales el libro o los libros de actas. La encuadernación de estos libros podrá hacerse a posteriori, dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio; sin perjuicio de los requisitos especiales que establezcan las leyes y reglamentos fiscales para los registros y documentos que tengan relación con las obligaciones fiscales del comerciante.

4.7 Art. 35 (Agenda Mercantil)

En el libro mayor se deberán anotar, como mínimo y por lo menos una vez al mes, los nombres o designaciones de las cuentas de la contabilidad, su saldo al final del periodo de registro inmediato anterior el total del movimiento de cargo o crédito a cada cuenta en el periodo y su saldo final. Podrán llevarse mayores particulares por oficinas, segmentos de actividad o cualquier otra clasificación, pero en todos los casos deberá existir un mayor general en que se concentren todas las operaciones de la entidad.

4.8 Art. 36 (Agenda Mercantil)

En el libro o los libros de acta se harán constar todos los acuerdos relativos a la marcha del negocio que tomen las asambleas o juntas de socios, y en su caso, los consejos de administración.

4.9 Art. 37 (Agenda Mercantil)

Todos los registros a que se refiere este Capítulo deberán llevarse en castellano, aunque el comerciante sea extranjero. En caso de no cumplirse este requisito el comerciante incurrirá en una multa no menos de 25,000 pesos, que se extenderá del por ciento de su capital y las autoridades correspondientes podrán ordenar que se haga la traducción al castellano por medio de perito traductor debidamente reconocido, siendo por cuenta del comerciante todos los costos originados por dicha traducción.

4.10 Art. 38 (Agenda Mercantil)

El comerciante deberá conservar, debidamente archivados, los comprobantes originales de sus operaciones, de tal manera que puedan relacionarse con dichas operaciones y con el registro que de ellas se haga, y deberá conservarlos por un plazo mínimo de diez años.

4.11 Art. 41 (Agenda Mercantil)

En el libro de actas que llevará cada sociedad, cuando se trate de juntas generales, se expresará la fecha respectiva, los asistentes a ellas números de acciones que dada uno represente, el número de votos de que pueden hacer uso, los acuerdos que se tomen, los que se consignaran a la letra; y cuando las votaciones no sean económicas, los votos emitidos, cuidando además de consignar todo lo que conduzca al perfecto conocimiento de lo acordado. Cuando el acta se refiera a junta de consejo de administración solo se expresará: la ficha, nombre de los asistentes y relación de los acuerdos aprobados. Estas actas serán autorizadas con las firmas de las personas a quienes los estatutos confieran esta facultad.

CAPÍTULO 5

NUEVAS REFORMAS PARA PYMES

5.1 Hacienda y nuevas tasas de ISR

El 5 de septiembre de 2014 el Ejecutivo Federal presentó al H. Congreso de la Unión, el Paquete Económico para 2015, el cual incluye los Criterios Generales de Política Económica, así como el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) y la iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación (LIF) para el Ejercicio Fiscal de 2015. Destaca el hecho de que no se contemplan modificaciones al marco fiscal actual. Lo anterior, en cumplimiento al compromiso establecido en el Acuerdo de Certidumbre Tributaria del 27 de febrero de 2014, en donde el Ejecutivo Federal se comprometió a no proponer nuevos impuestos, ni incrementar los ya existentes, así como no eliminar los beneficios fiscales para ningún contribuyente. De igual forma se realizaron las adecuaciones necesarias derivadas de la reforma al régimen fiscal de PEMEX y la CFE. Las principales estimaciones que fueron consideradas para la elaboración del paquete económico son:

Concepto	Estimación
Crecimiento real del Producto Interno Bruto	3.7%
Inflación	3.0%
Precio promedio del barril de petróleo crudo	48.90 USD
Tipo de cambio nominal promedio (precios por dólar)	15
Déficit presupuestario	1.0%

1. Impuesto sobre la Renta (ISR) Régimen de intereses. Durante el ejercicio fiscal de 2015 continúa la tasa de retención del 0.60% aplicable por las instituciones que componen el sistema financiero sobre el capital que dé lugar al pago de intereses.

Intereses pagados a bancos extranjeros. Permanece la tasa de retención del ISR del 4.9% aplicable a los intereses pagados a bancos extranjeros residentes en países con los que México tenga celebrado un tratado para evitar la doble imposición y se cumplan los requisitos previstos en el tratado.

2. Estímulos fiscales y exenciones En materia de estímulos fiscales básicamente se mantienen en los mismos términos como sigue:

I. Los contribuyentes que utilicen los combustibles fósiles gravados por el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) en sus procesos productivos para la elaboración de otros bienes y que en su proceso productivo no se destinen a la combustión, podrán acreditar contra el ISR a cargo en pagos provisionales o del ejercicio, al importe que resulte aplicar la cuota del impuesto que corresponda, por la cantidad del combustible consumido en un mes, que no se haya sometido a un proceso de combustión. En el caso de que el acreditamiento anterior no se realice contra los pagos provisionales o en la declaración del ejercicio que corresponda, se pierde el derecho de realizarlo con posterioridad.

II. Acreditamiento del derecho especial sobre minería a que se refiere el artículo 268 de la Ley Federal de Derechos que hayan pagado en el ejercicio de que se trate contra el ISR que tengan los concesionarios o asignatarios mineros a su cargo correspondiente al ejercicio en que se haya pagado el derecho antes citado, siempre que los ingresos brutos totales anuales sean menores a 50 millones de pesos.

III. Acreditamiento del IEPS pagado en la adquisición de diésel por personas físicas con actividades empresariales, excepto minería, para su consumo final como combustible en maquinaria en general, así como por personas físicas o morales que lo utilicen en actividades agropecuarias o silvícolas. Asimismo, será aplicable a contribuyentes para su consumo final y que sea para uso automotriz en vehículos que se destinen exclusivamente al transporte público y privado de personas o de carga.

IV. Acreditamiento del 50% de la cuota erogada por el uso autopistas, aplicable a los contribuyentes que se dediquen exclusivamente al transporte terrestre público y privado. Este estímulo será ingreso acumulable para efectos del ISR en el momento en que se lleve a cabo su acreditamiento. Por lo que se refiere a exenciones se mantiene la correspondiente al pago del Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN), aplicable para las personas físicas o morales que enajenen al público en general o que importen definitivamente automóviles híbridos o cuya propulsión sea a través de baterías eléctricas recargables. Así mismo, se exime del pago del derecho de trámite aduanero por la importación de gas natural.

3. Multas No se impondrán multas derivadas de infracciones a la legislación aduanera cometidas con anterioridad al 1 de enero de 2015 cuando a dicha fecha la autoridad aduanera no haya impuesto la sanción correspondiente, siempre que el crédito fiscal aplicable no exceda a 3,500 unidades de inversión o su equivalente en moneda nacional al 1 de enero de 2015. Por otra parte, al igual que en el ejercicio 2014, se pagará el 50% de las multas impuestas en el ejercicio 2015 siempre que las mismas se deriven por incumplimiento de las obligaciones fiscales federales distintas de pago, por declarar pérdidas fiscales en exceso o por oponerse a una visita domiciliaria cuando:

a. Paguen las contribuciones correspondientes.

b. Corrijan su situación fiscal.

c. El pago se lleve a cabo después de que las autoridades fiscales inicien el ejercicio de sus facultades de comprobación y hasta antes de que se le levante el acta final de la visita domiciliaria o se notifique el oficio de observaciones. Si el pago se lleva con posterioridad a la emisión del acta final u oficio de observaciones el pago será del 60% de la multa impuesta.

¿Cómo se calcula el ISR 2015?

El procedimiento de cálculo del ISR es simple, y debemos seguir los siguientes pasos:

1. Al ingreso del contribuyente restamos deducciones autorizadas y gastos de la actividad. Tenemos el Ingreso Gravable.
2. Al monto obtenido lo ubicamos dentro de la tabla de ISR 2015.
3. Restamos el límite inferior correspondiente a nuestro ingreso gravable.
4. Al resultado le aplicamos la tasa de la misma fila de la tabla.
5. A ese valor le adicionamos la cuota fija y obtenemos el ISR 2015 a pagar.

¿Qué cambios tendrá el ISR 2015?

La Comisión de Fortalecimiento al Federalismo de la Cámara de Diputados está analizando una iniciativa sobre el Impuesto Sobre la Renta (ISR) para que alcance a los comerciantes ambulantes.

Según se plantea, los municipios tienen un padrón de comerciantes informales que no pagan impuestos y únicamente se les cobra un derecho, pues no están incorporados a ningún régimen fiscal.

De acuerdo a la propia iniciativa, cada municipio obtendría 80% de lo que se recaude, y el resto pasaría a la federación.

Según la Ley de Ingresos de la Federación, durante 2015 las empresas tendrán los siguientes beneficios:

- Podrán disminuir la PTU que haya sido abonada, a través de los pagos provisionales de mayo a diciembre.
- En el caso que efectúen donaciones de bienes básicos para la subsistencia humana (alimentos o medicamentos), obtendrán un estímulo de una deducción adicional del 5% del costo de dicha donación

- Podrán deducir un 25% adicional del salario pagado a trabajadores invidentes o que tengan las siguientes incapacidades: motriz con uso de prótesis o sillas de ruedas, mental, auditiva o de lenguaje en un 80%
- Las empresas que se dediquen a la cinematografía podrán aplicar contra los pagos provisionales del ISR, el crédito fiscal a que se refiere el artículo 189 de la LISR

¿Qué se recomienda internacionalmente?

Desde la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) han enviado una recomendación para que la tasa del Impuesto sobre la Renta (ISR) de 30% para las personas morales se reduzca a 28%.

En este sentido, si comparamos con la tasa media de la OCDE situada en 26%, vemos que México grava por encima a sus contribuyentes.

Por otra parte, existe un nuevo gravamen sobre dividendos de 10% de retención aplicable a personas físicas y a extranjeros, la cual piden baje a 5%.

Asimismo, se buscará reincorporar el esquema de deducción inmediata en las inversiones en activos fijos, el restablecimiento de la deducibilidad al 100% de las prestaciones sociales a los trabajadores exentas y establecer un crédito en el Impuesto sobre la Renta propio y retenido por 30% de los montos no deducibles.

5.1.1 ¿Cómo afectarán las Reformas fiscales 2015 a las PYMES?

Con estas nuevas reformas fiscales, quienes se verán más afectados serán los pequeños negocios a pesar de que estos representan el 80 % de la economía nacional y local, por lo cual se encuentran en peligro de desaparecer por la reforma hacendaria recién aprobada por el Congreso de la Unión.

La nueva normatividad fiscal para estos micro negocios será más complicada a partir de este año no solo porque cambia de Régimen de Pequeños Contribuyentes (repecos) al de incorporación fiscal (RIF).

Este tipo de contribuyentes estarán obligados no solo a pagar el ISR, también tendrán que contratar un contador, cuyos honorarios fluctúan entre los 300 y 500 pesos, porque deben llevar registros contables de todas sus operaciones de sus compras, ventas e inversiones.

Además tendrán que facturar sus ventas, aunque el cliente no solicite este documento fiscal y la facturación puede ser un papel, pero con Código de Barras Bidimensional y después del 31 de Marzo lo deberán hacer solo con Comprobantes Fiscales Digitales por internet; en lo cual México no se encuentra preparado para este tipo de movimientos ya que muchos hogares (que es donde se llevan la mayoría de este tipo de negocios) no cuentan con internet.

Otra de las obligaciones que deben tener en mente es la presentación de las declaraciones bimestrales de IVA, ISR o IEPS, lo cual tendrán que hacerlo por primera vez el 17 de Marzo.

Pese a que existe el beneficio fiscal del descuento de 100 % en el pago de ISR en su primer año de operación, no deben olvidar presentar su declaración bimestral.

Y si a dicha carga fiscal le sumamos los gastos ordinarios que tienen estos micro negocios, como el pago de luz y agua, predial, entre otras obligaciones, además,

de los incrementos de productos y servicios que se han aplicado este año, este sector de la economía local estará en vías de extinción.

El abogado fiscalista, Raúl López Deantes, sostuvo que la reforma fiscal es eminentemente recaudatoria, no es una reforma de simplificación administrativa como muchos pensaban, ni tampoco es una reforma que esté alentando al crecimiento.

El especialista en asuntos fiscales explico a Grupo Presente Multimedios, que el SAT ha insistido desde hace ocho años, en que la forma de tributar sea por medios digitales pero reformas como el buzón tributario, el declarar mensual, bimestral o semestralmente por medio de internet, no ha dado buenos resultados por lo antes mencionado que México no se encuentra preparado para dichos movimientos. Además, pronto van a tener que facturar electrónicamente, que es un gasto oneroso, porque llega a costar de 3 mil hasta 12 mil pesos el software, además de que deben tramitar su firma electrónica avanzada.

Los pequeños contribuyentes están haciendo gastos muy grandes que ellos no tenían presupuestado, pero muchos de sus productos que eran lo que sustentaba su venta e ingresos, subieron de precio, pero no solo por el impuesto, el IEPS, sino antes de llegar el primero de Enero ya que desde noviembre comenzaron a subir de precio, en Diciembre fueron dos los aumentos, aunado a este último de principio de año.

Modificación del Código Fiscal

Con las modificaciones al Código Fiscal de la Federación, se endurece las sanciones a las personas que utilicen facturas electrónicas de manera inadecuada, es decir, que el SAT determine que son inexistentes las operaciones, eso conlleva a un delito fiscal.

Otra situación que marca la reforma, es la responsabilidad solidaria que por primera vez se les aplica a los pequeños comercios, sobre todo a las empresas familiares donde varios son socios y por ejemplo, si tienen un crédito fiscal, todos los socios responderán con la responsabilidad por cada número de acción que tienen, o el monto de su participación en la pequeña empresa o negocio, este es un cambio drástico. Por lo cual la aplicación de la Reforma Fiscal, debió de sufrir un periodo de adaptación y no implementarse de forma inmediata ya que muchos de los pequeños y medianos negocios, no podrán enfrentar sus deudas.

Tiendas de conveniencia ahogan tienditas

Para nadie es secreto que los pequeños comercios sufren con el pago de energía eléctrica y el pago de rentas, que les suben en grande sus gastos, *por ejemplo*, cada vez que entra una tienda de conveniencia, son dos pequeños comercios que desaparecen, y generalmente estas tiendas de abarrotes son las que generan una gran parte del empleo.

También, por cada gran supermercado que se instala, desaparecen 40 tiendas de abarrotes, esto nos generan más de 75 a 90 empleos directos, que de alguna manera comienzan a desaparecer, pero no hay ninguna ley que regule esto para las tienditas de la esquina, que son generadoras de un nivel de economía familiar y de empleo directo e indirecto.

Además, estas tiendas de conveniencia pertenecen a grupos grandes, generan a nivel nacional energía alterna, es decir, eólica y solar, por lo que en sus recibos les llegan descuentos, lo que deja con pocas posibilidades de competir a las tiendas de abarrotes.

CAPÍTULO 6

IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO

6.1 ¿Cómo las PYMES han transformado a México?

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía.

La nueva y creciente competitividad ha desestabilizado no solo a muchas micro, pequeñas y medianas empresas si no a sectores industriales completos que no contemplaban una situación tan extrema, en general, el ambiente de turbulencias en el que están inmersas la gran mayoría de las empresas produce cambios en las preferencias de los consumidores y muchas veces parece incontrolable por dichas empresas; lo que ocasiona gran competencia y agiliza esfuerzos para que cada nueva empresa trate de colocarse siempre como la número uno y las que ya están traten de mantenerse.⁵

En los últimos años la telefonía móvil, el internet y el correo electrónico han impactado decisivamente a la organización de las empresas y en los estilos de vida. La comunicación en tiempo real ha facilitado el trato más ágil entre las diferentes estructuras de las empresas. En el mercado también se han generado cambios, de tal manera que prácticamente se han eliminado los tiempos de espera, los clientes ahora exigen soluciones inmediatas y requieren poder hablar en el momento con la persona idónea, esto ha llevado a realizar más fácilmente movimientos de negociación y acercamiento a personas maximizando producción y acuerdos de

⁵ Casas E. e Ibarra L- Análisis del Impacto de Crecimiento en las PYMES que se Desarrollaron bajo un Esquema de Incubación (Revista Internacional Administración y Finanzas)

empresa a empresa lo cual impacta a impulsar el crecimiento de nuevas organizaciones y por consiguiente a nuevos empleos.

Cuando se analiza la estructura económica de un país encontramos la coexistencia de empresas de todo tipo y tamaños en lo que concierne a nuestro tema de estudio analizando a las PYMES y su desarrollo en adherencia empresarial, que más allá de administrar será el hecho de dirigir y conducir a personal capacitado a la participación conjunta de los objetivos.

Las PYMES en México han ayudado a descentralizar las grandes ciudades y a que pequeños poblados se urbanicen, logrando exportar en algunos casos sus productos, ejemplo de esto es el café que en algunas regiones de Veracruz, su sabor al paladar es delicioso, con calidad de exportación, aceptado en varios mercados internacionales.

Este tipo de resultados positivos ha ocasionado que más personas se animen a formar sus propios negocios y dejar a un lado la búsqueda de trabajo por la creciente falta de empleo que existe en México.

Ya es una gran cantidad de personas que se acerca a instituciones que las apoyen y por lo mismo esto ocasiona que también existan más instituciones dispuestas a apoyar y ver un beneficio por ambas partes logrando una filosofía de ganar-ganar. Es con este tipo de resultado que México se está impulsando por si solo, unos a los otros tratando de alcanzar nuevos resultados de infraestructura, impulsando sus proyectos.

Es gracias a todas estas instituciones que muchos mexicanos han cambiado su forma de vida de forma positiva, ya ni hablar de indígenas y personas de bajos recursos que ahora ven un futuro más digno para sus familias, comercializando su trabajo y fortaleciendo su cultura llevándola a una dimensión nacional e internacionalmente.

PYMES ha resultado ser un gran salvavidas para muchas familias mexicanas convirtiéndose en una importante entrada económica para el país y abriendo oportunidades de trabajo que antes no existían.

6.2 Importancia del liderazgo en las PYMES

La palabra "liderar" viene de lead, vocablo común a todas las antiguas lenguas de Europa; y significa "senda, ruta, curso de un barco en el mar".

Por lo consiguiente podemos definir que un líder acompaña a la gente en un trayecto guiándola hacia su destino. Esto a su vez implica mantener unido al grupo mientras lo conduce hacia la dirección correcta. Sin embargo esto parece ser un ciclo en el que si no te renuevas la competitividad te absorbe y es por ello que analizaremos el liderazgo desde la necesidad más grande que padezca la organización o grupo.

El liderazgo es definido como "la relación de influencia que ocurre entre los líderes y sus seguidores, mediante la cual dos partes pretenden llegar a cambios y resultados reales que reflejen los propósitos que comparten.

Desarrollo

El liderazgo cuenta con un gran número de razones que le dan la importancia que hasta ahora ha ido cobrando por lo que resulta necesario abordar este tema en las micro, pequeñas y medianas empresas debido a la situación en la que se encuentran inmersas, los procesos de globalización en los que el intercambio de productos, así como la producción misma, se han transformado y adaptado al desarrollo tecnológico, a los nuevos métodos de producción y comercialización, pero sobre todo a la velocidad con que cambian los mercados, hoy puede estar nuestro negocio fuerte, seguro, pero si no nos adaptamos al creciente desarrollo de la tecnología el día de mañana será muy incierto.

La importancia de las PYMES como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.

Actualmente, ante la creciente ola de competencia e innovación empresarial, se requiere más y mejores líderes, gente con una amplia visión y con gran confianza en sí mismo. Sin esas personas no hay forma de que haya prosperidad en las empresas. Una buena administración y una buena gestión ya no son suficientes. Cada vez se hace necesario contar con liderazgo en la producción.

Dichas empresas deberán sustentar un liderazgo acorde con las nuevas condiciones que marca la dinámica económica de un mundo globalizado.

Funciones de liderazgo.

Analicemos ahora las funciones que permiten al líder poder lograr la tarea, mantener al equipo de trabajo unido y poder alcanzar la meta, son la clave para que obtenga un desempeño exitoso.⁶

- 1.- Establecer objetivos.** Por lo que se deberá definir o identificar el propósito, los fines y los objetivos de la organización.
- 2.- Planear.** Es importante asegurar que haya un plan, de ser posible acordado para lograr el objetivo. Esto hace fácil la comprensión y definición de ir de donde se está a donde se quiere llegar.
- 3.- Instruir.** Es importante comunicar claramente el objetivo y el plan.
- 4.- Controlar.** El control, la supervisión y el seguimiento se refieren todos al proceso.
- 5.- Evaluación.** Si no se evalúa el desempeño, no se tiene material para dar una retroalimentación al grupo o equipo de trabajo.

Intervención de las PYMES

Generalmente asociamos a la pequeña y mediana empresa con la generación de empleo sin indagar demasiado en el tema. El argumento que esgrime para formular

⁶ Emiliano Gómez López – El liderazgo ético, un desafío de nuestro tiempo

tal afirmación se basa en la idea de que estas empresas utilizan más mano de obra y menos capital que las grandes, lo que a su vez va asociado con una realidad, que es la oferta creciente de mano de obra, y la falta crónica del capital. Esta afirmación no es del todo cierta si bien las pequeñas y medianas empresas pueden tener como defecto la multiplicidad de funciones y la falta de aplicaciones tecnológicas que permitan aumentar la productividad. También es cierto que en México son la principal fuente de trabajo y que si su crecimiento el número de personas económicamente activas aumentaría la productividad. También es cierto que en México son la principal fuente de trabajo y que si su crecimiento el número de personas económicamente activas sería mucho menor.

Como recomendaciones generales, para tener un liderazgo más efectivo hay que tratar de dar espacios para la creatividad de la gente. O sea, como creen ellos que deben hacerse las cosas y dejar que las hagan. Esto es, devolverles las responsabilidades y que solucionen sus problemas, para que así se den cuenta lo que deben hacerse las cosas y dejar que las hagan. Esto es, devolverles las responsabilidades y que solucionen sus problemas, para que así se den cuenta lo que es llevar las riendas de un proyecto o equipo.

Otra de las cosas importantes para ejercer el liderazgo es mantenerse siempre muy cerca de las personas que piensan distinto al resto y al líder, aspecto que generalmente no se hace en la PYME. En la mayoría de los casos se tiende a aislar a este tipo de empleados, pero la verdad es que escucharlos significa conocer los puntos flacos que pueden existir en el líder y cuáles son las causas de las resistencias.

A pesar de que actualmente las técnicas para entender el liderazgo y la cultura organizacional crecen a pasos agitados, a la PYME le queda aún mucho camino por recorrer. En general, a las PYMES les falta mucha capacitación para entender el proceso de liderazgo y tienden aun a confundirlo con autoridad.

6.3 Futuro de las que alguna vez fueron PYMES en México

Los negocios familiares, entre los que destacan las de dinastías como las Slim Servitje y Azcárraga, representan entre el 70% Y 90% del total de las empresas en México.

La empresa familiar es una de las principales figuras en la estructura económica del país. Tanto que, según datos del gobierno, estas entidades representan entre un 70% y 90% del total de unidades de negocio existentes en México.

A pesar de estas cifras, existe un alto índice de fracasos. De cada 100 organizaciones familiares que se crean, solo 30 llegan a manos de la segunda generación y 10 a la tercera.

Sin embargo, en México, hay varias excepciones a la regla. Se trata de empresas cuyo poderío ha permitido sostener y ampliar las relaciones del país con el exterior, generar mayores oportunidades de empleo y diversificar la exportación.

Así, 11 de las 20 empresas más importantes de la actualidad, caben en la categoría de "familiares", teniendo un control en las acciones y en la dirección.

Aunque también existe un lado negativo, pues su enorme poderío disminuye la capacidad competitiva de las más pequeñas, generando grandes monopolios, como ocurre en el caso de la telefonía.

Para los expertos, existen ciertos elementos que se repiten entre estas entidades, y que las alejan del resto de las empresas; por un lado, se trata de familias que han sabido superar los problemas que implica una dinámica familiar, poniendo todos de su parte para que el proyecto crezca.

Además, con el tiempo logran profesionalizar los puestos, incluyendo personas que no pertenecen al grupo familiar en altos y medianos mandos. Otras claves son el conseguir los recursos necesarios para crecer, lograr una sucesión efectiva y establecer claramente los beneficios de cada heredero, evitando luchas de poder.

Empresas que en México, han logrado ubicar su estructura familiar, entre las más importantes del país.

Grupo Bimbo

La firma del “osito” comenzó siendo una empresa potente desde su creación, cuando en 1945 la familia Servitje empezó a comercializar pan. Desde ese momento hasta la fecha han logrado multiplicar su fuerza laboral hasta los 73 mil colaboradores, repartidos a través de 74 plantas y siete comercializadoras en 16 países. Durante los últimos años, la compañía se ha esmerado en ampliar sus sucursales adquiriendo pequeñas empresas del sector, además de fortalecer su portafolio con la inclusión de dulces y galletas a su ya tradicional venta de masas.

Así mismo, ha aumentado su participación en el mercado internacional a través de adquisiciones como la Sara Lee.



Grupo Carso

El éxito de este conglomerado está directamente ligado con la capacidad que Carlos Slim Helú tiene para los negocios. Y es que el empresario mexicano es considerado hoy en día como el hombre más rico del mundo, con una fortuna de Forbes de 2010 evaluó en 54 mil millones de dólares, y que según una actualización realizada a comienzo de este año habría crecido hasta los 74 mil millones de dólares.

Slim y su familia, cuenta hoy con acciones en empresas como América Móvil (Telcel), Telmex, Grupo Carso, Inbursa, Ideal y US Com, pero van en busca de más.

De todas ellas destaca América Móvil, que se ha convertido en una de las cuatro operadoras móviles con más líneas en el mundo, participando en 18 países atendiendo a más de 250 millones de clientes.



Cemex

La familia Zambrano, oriunda de Monterrey, ha sabido transformar a Cemex en una de las cementeras más grande del mundo, gracias a sus 51 plantas repartidas en 11 países de cuatro continentes.

Lorenzo Zambrano, su líder, lograba hasta comienzos de 2010 una capacidad de producción anual cercana a los 78 millones de toneladas de cemento y ventas que superan los 5.6 mil millones de dólares al año.

Lamentablemente, la cementera ha sufrido una de las caídas más bruscas de los últimos años, acumulando una inmensa deuda, que supera los 18 mil millones de dólares, y que le ha obligado a tomar medidas drásticas. Así, Cemex planea vender en el cuarto trimestre de 2011 entre 100 millones y 200 millones de dólares que destinara, precisamente, al pago de sus obligaciones financiera. De todos modos, la compañía sigue siendo una de las más importantes del país.



Comercial Mexicana

Carlos Gonzáles Nova junto a Antoni Gonzáles Abascal, dieron vida a Comercial Mexicana en el año 1930. Tras todos estos años, y con el liderazgo de Guillermo González Novoa, hoy la compañía se ubica como la tercera cadena mercantil del país.

Según sus propios datos, opera con 227 tiendas a través de todo el territorio nacional pero divididas en marcas como Comercial Mexicana, Mega, Bodega, Costco, Sumesa, City Market, Alprecio y Fresko, todas de su propiedad.

Al igual que Cemex, "Comerci" cuenta hoy con una gran deuda (mil 500 millones de pesos) aunque espera reducirla durante este año. Y al parecer lo lograra, ya que hace pocos días la compañía informo que después de tres años de mantenerse con un bajo crecimiento retomara su expansión gracias a inversiones por dos mil 500 millones de pesos, para la apertura de nuevas tiendas y remodelaciones.

De este modo la empresa que preside Guillermo González Nova se fijó como objetivo la apertura de un total de 22 unidades para el siguiente año.



CAPÍTULO 7

BENEFICIOS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES

7.1 Beneficios

Por la gran competencia que existe ya en las PYMES, toda esta actividad está llevando a las empresas a replantearse sus estrategias, políticas y métodos rutinarios de actuar y operar en el mundo de los negocios. Como consecuencia se está pidiendo a miles y miles de gerentes ejecutivos que desarrollen nuevos productos, nuevos canales de distribución, nuevos métodos de comercialización, nuevos métodos de producción, nuevas estrategias financieras y un sinnúmero de situaciones que demandan actualización e innovación constante, lo que impacta en una mejor calidad de productos, mejor calidad de personal en estas organizaciones.

- Son más flexible en el sistema productivo
- Tienen más posibilidades de una relación personal con el cliente
- Pueden cambiar de nicho de mercado más fácilmente dada su infraestructura sencilla
- Los cargos en las PYMES son más plurales, la gente es más abierta al cambio
- Las PYMES generan más conocimiento y “Know How” y si se sabe gestionar es una gran ventaja competitiva
- Los procesos de gestión son más sencillos, los cuales hacen que la empresa pueda tomar decisiones estratégicas rápidamente

7.2 Desventajas

Según investigaciones se afirma que las PYMES son en su mayoría dirigidas por sus propios dueños que en ocasiones presentan mucho grado de desconocimiento de la dirección de una organización, su ambiente de trabajo, su definición de objetivos y metas así como el trabajo en equipo.

Dentro de los inconvenientes que esto podría traer consigo encontramos que estas pueden ser volátiles, sensibles a entornos negativos, desinformadas y no comunicadas, bajo volumen en su producción y ventas, retrasos tecnológicos, carencia de estrategias para crecer, dificultades de gestión, baja productividad y crecimiento no planificado.

- * Como sus procesos son emergentes no existen lineamientos específicos para su creación, ósea se recrea a cada día.
- * No tiene un gran respaldo financiero para negocios de gran tamaño.
- * Por su naturaleza adaptable son fácilmente deformables si no se tiene una estructura organizada.
- * Las pymes a veces sufren los problemas de su gerente que no se los deja en la casa.
- * Lo mismo pasa para la economía, se saca de la caja menor para el almuerzo, como la producción es baja los pedidos a proveedores son bajos y pueden causar sobrecosto.
- * Si no se tiene cuidado su marca se puede convertir en una más de las PYMES, con figuración ocasional pero sin imagen en el mercado.

CAPÍTULO 8

CÓMO HAN BENEFICIADO A MÉXICO LAS PYMES

8.1 La importancia de las PYMES en México

Son gran número de razones que le dan la importancia que hasta ahora ha ido cobrando por lo que resulta necesario abordar este tema en las micro, pequeñas y medianas empresas debido a la situación en la que se encuentran inmersas; los procesos de globalización en los que el intercambio de productos, así como la producción misma, se han transformado y adaptado al desarrollo tecnológico, a los nuevos métodos de producción y comercialización, pero sobre todo, a la velocidad con que cambian los mercados, hoy puede estar nuestro negocio fuerte, seguro, pero si no nos adaptamos al creciente desarrollo de la tecnología el día de mañana puede ser muy incierto. A partir de ello muchas empresas extranjeras han invadido los mercados de empresas nacionales. La importancia de las PYMES como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento. Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las PYMES poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultan una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

8.2 Cifras, Censos, Evolución y desarrollo, PYME.

Abrir un negocio propio es el sueño de 56% de los Mexicanos.

Los censos económico del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), que se realizan cada cinco años, indican que en el país existen 5.1 millones de unidades económicas que dan empleo a más de 27 millones de personas. Cada año se incorporan otras 400,000 la mayoría micro y pequeñas empresas. De este universo, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que básicamente corresponde al modelo familiar, suman 99% del total, con promedio de 5.4 empleados.

En nuestro país, las compañías y conglomerados grandes son verdaderamente una minoría, aunque generan una parte considerable de los empleos y del Producto Interno Bruto. Las empresas de gran tamaño son escasas, la responsabilidad de mantener en marcha la economía recae sobre los hombros de las empresas de menor tamaño, el INEGI ha compilado y publicado una lista de las mil compañías más grandes del país, mismas que integran el 16.8% de todos los empleos, Petróleos Mexicanos reporta más de 150,000 y que representan apenas 0.03% del total de cinco millones de las empresas de México. Si se revisan otros listados, como el de las 500 empresas más importantes de México de la revista de expansión se verá que la parte baja del mismo aparecen firmas de alcance regional, quizá con menos de 250 trabajadores. Esto muestra que las empresas de gran tamaño son escasas, y que la responsabilidad de mantener en marcha la economía recae sobre los hombros de las empresas de menor tamaño. Sin embargo las Mipymes producen más de la mitad del PIB de México, lo que permite inferir su importancia económica y su contribución al desarrollo del país. Una cifra indicativa es que 98.9% de todas las empresas cesadas tiene un solo establecimiento, es decir, que carece de sucursales o subsidiarias.

¿Por qué tantas atenciones a las MIPYMES?

Familia, propiedad y negocio

Las empresas familiares nacen casi siempre de una propuesta que sus fundadores alientan con el dese de construir un patrimonio y asegurar el futuro de sus hijos. En ocasiones son la vía para salir del desempleo o para aprovechar algún activo o conocimiento disponible, como una máquina de imprenta, un taller de carpintería o una técnica artesanal heredada. No todos los restaurantes se abren con la idea de convertirse en franquicias exitosas, ni todas las fábricas esperan ser proveedoras de la industria aeroespacial. Pero pueden lograrlo con preparación y tenacidad si son capaces de sobrevivir a los primeros errores y sortear los obstáculos que causan más fracasos. El hecho es que, cuando nacen de manera poco planeada, la mortalidad es altísima. Muchas veces les falta capital o conocimientos y después de los primeros tropiezos los dueños se sienten abrumados, por lo que abandonan la idea. En ocasiones. Las frenan ocasiones, las frenan cuestiones relativas a la administración:

- Una organización poco clara para tomar decisiones sobre las compras, los empleados y el dinero.
- Falta de una buena gestión de costos.
- Políticas y lineamientos sobre lo que dueños y familiares pueden hacer o deben evitar el reto es agregar valor al negocio.

Sin embargo, hay familias que creen que la empresa debe servirle a ellas.

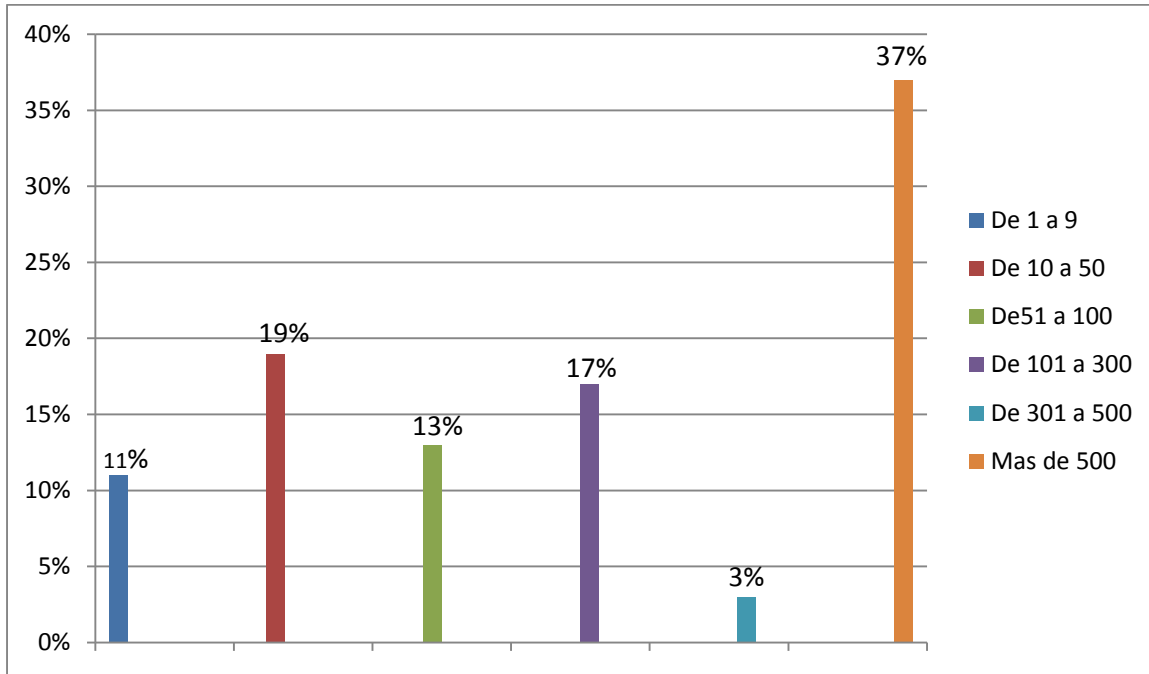
Una empresa familiar es diferente a cualquier otro negocio por muchas razones, empezando por el hecho de que enfrenta el desafío de alinear los intereses de la familia, la propiedad y los objetivos de negocio. Tarde o temprano, tienen que enfrentar decisiones para balancear estos temas, incluyendo el delicado reto de diseñar una cadena de mandos y un plan de promociones. ¿Quién será el próximo gerente: el hijo del dueño o un profesional graduado y con experiencia? Aunque haya organizaciones que respondan que ya habrá tiempo para eso, es útil construir

los caminos por los que comenzara a desplazarse y formarse el personal; hijos, sobrinos, empleados competentes, destinado a pasar a la siguiente generación. De esta manera, se diseña un plan de sucesión que ayuda a fortalecer el futuro del negocio. Como una contribución al conocimiento de este fenómeno.

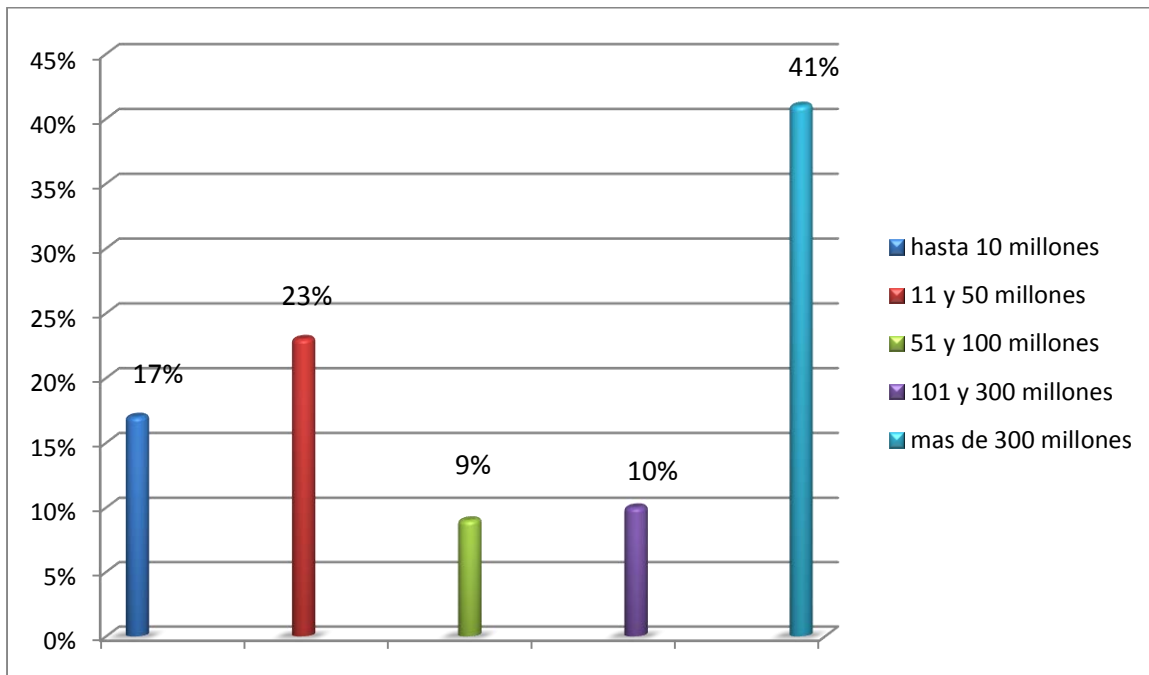
Principales Sectores industriales según INEGI



Número de empleados



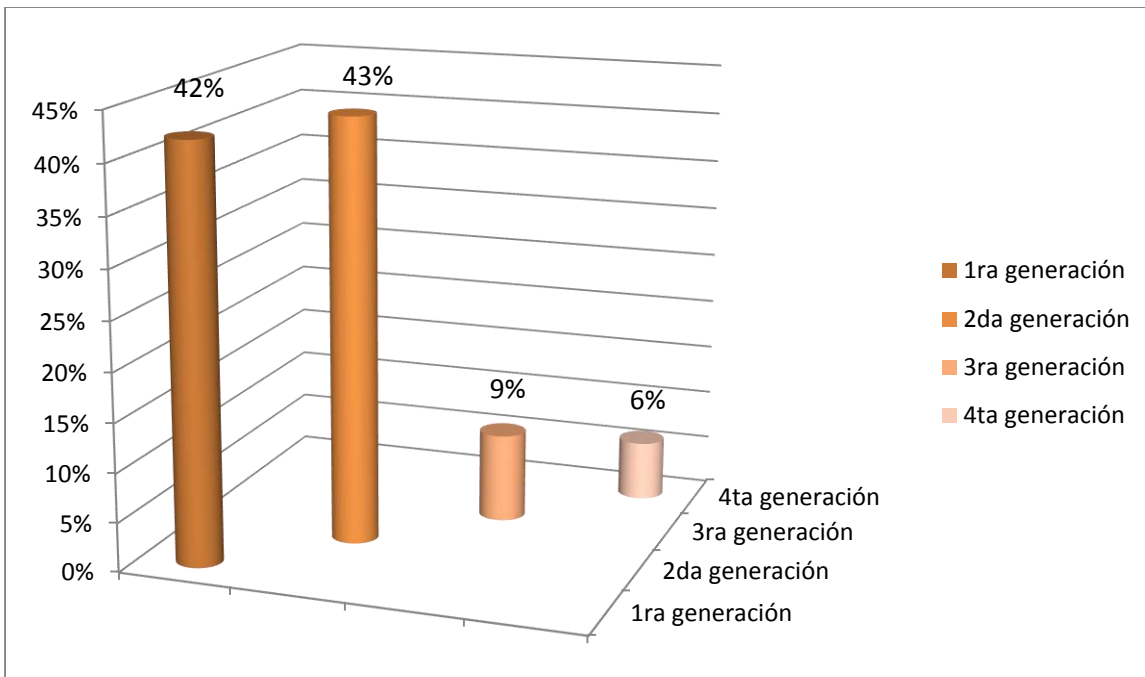
Ingresos estimados en un año (en pesos)



La mortalidad de los primeros años

Las empresas familiares tienen al inicio una gran mortalidad, el 85% está en su primera y segunda generación, mientras las organizaciones maduras se reducen considerablemente. En México, alrededor de 70% de los nuevos negocios no llegan al tercer año de vida. Numerosos estudios muestran que menos de 30% de las empresas familiares avanzan con éxito a la segunda generación, y solo 12% alcanza la tercera. Mientras que el 53% de las empresas de nueva creación o nacidos en 2005 habían desaparecido en 2010, cinco años después. En pocas palabras 70% no pasa a la siguiente etapa. La esperanza de vida promedio de una empresa familiar es de 25 años, mientras que las gestionadas de manera institucional viven en promedio 50 años.

Aun así, y considerando que en la muestra hay un importante número de empresas grandes (con 300 a 500 trabajadores y ventas mayores a 300 millones de pesos), puede decirse que la juventud no está reñida con el crecimiento acelerado, y que empresas de primera y segunda generación pueden destacar de manera acelerada. En México hay ejemplos notorios, como cadenas de cines, farmacias, laboratorios, supermercados, incluso bancos, que alcanzaron un gran despegue en menos de 20 o 25 años.



Aquí se podría afirmar que una buena formación académica es necesaria para mejorar las expectativas de vida de las empresas recién nacidas. México ha hecho un enorme esfuerzo para formar administradores de empresas, ingenieros y otros graduados con formación en negocios, y existen al menos 19 universidades que ofrecen maestrías en Administración de Empresas equivalentes a un Master of Business Administration.

Las empresas llamadas tractoras, por su parte, tienen programas de desarrollo de proveedores pequeños y medianos, a los que apoyan en temas técnicos y de capacitación, así como con financiamiento. Acerca del tema, hay ejemplos como el Centro del Desarrollo de la Industria Automotriz en México y el Centro para el Desarrollo de la Industria Aeronáutica. Además, el Gobierno Federal y los estados, así como otros agentes de la economía, han reconocido la importancia de apoyar el avance de las MIPYMES. Se han instrumentado estrategias para apoyar su desarrollo y supervivencia, incluyendo formación de emprendedores las Guías Empresariales elaboradas por la Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica, Secretaría de Economía; así como créditos y apoyos económicos a través de la banca de desarrollo.

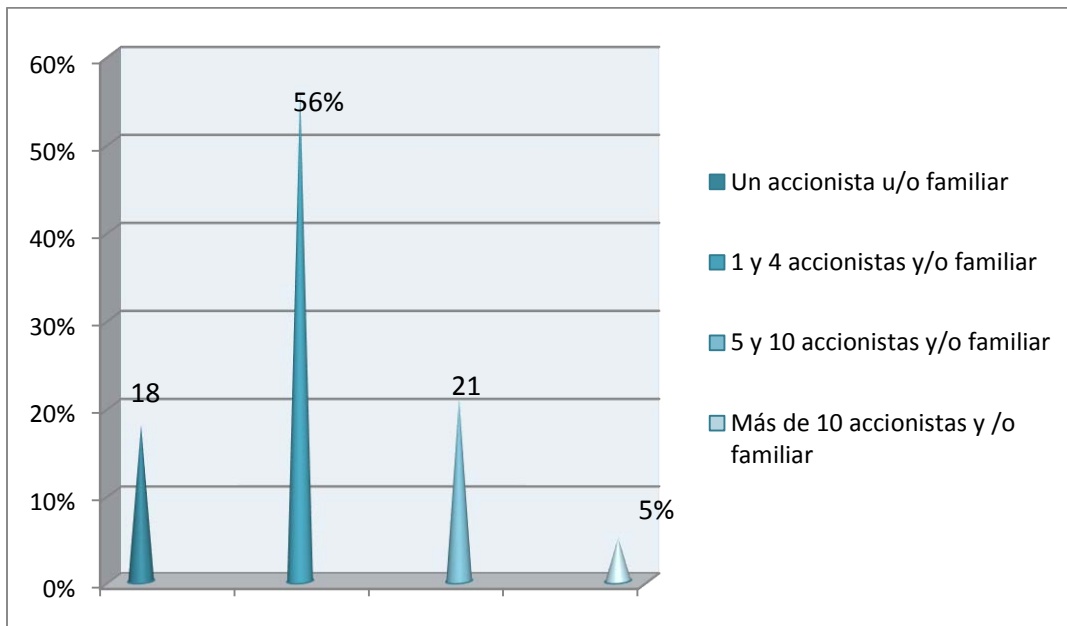
En años recientes, se han impulsado iniciativas para facilitar la apertura de negocios, por ejemplo el programa Pepe y Toño, además de incubadoras y aceleradoras de negocios como Impulsa y proyectos patrocinados por universidades, fondos privados, etc. La administración federal actual renovó esta estrategia de manera temprana con la creación del Instituto Nacional del Emprendedor que tiene un ambicioso programa para el sexenio y que probablemente asumirá proyectos sectoriales de la Secretaría de Economía e incluso Fondo Pyme. Datos de la propia Secretaría de Economía indican que en 2014 el Gobierno Federal adquirió bienes y servicios por 61, 500 millones de pesos en el sector Mipyme y que en 2013 la tendencia creció 52%, hasta casi 94,000 millones de pesos, es decir 28% del total de las adquisiciones del Estado.

La familia a veces un activo, a veces una carga

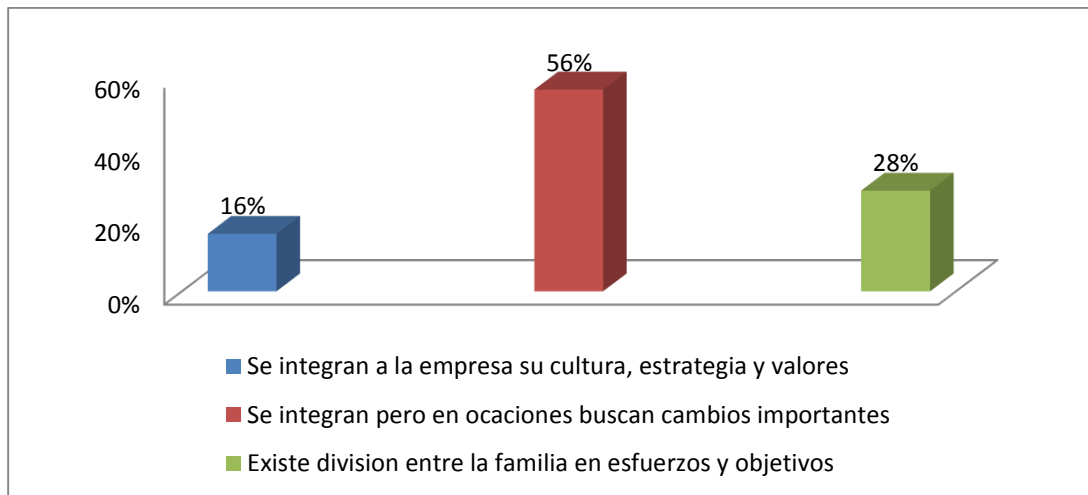
Una situación frecuente y compleja en las empresas familiares, donde el capital y las ideas provienen de un grupo cercano (padres, hijos, hermanos), es que se espera que participen como socios o empleados. Aunque no sepan mucho del negocio, quizá prefieren parientes a empleados contratados, por la confianza y por el deseo de asegurar su futuro. El 56% de empresas que contratan hasta cuatro socios o familiares, muy pocas 18% tienen un propietario solitario, y 26% reclutan más de cuatro y hasta diez consanguíneos.

Sin embargo, hay que ser muy cuidadosos en este aspecto, que puede desbalancear el equilibrio entre el negocio y la familia. La experiencia de KPMG en otros países sugiere que quienes se integran y reciben un salario deben tener las habilidades necesarias para ganarse ese derecho, y en el futuro de hacerse cargo de los puestos directivos. Como parte de lo que será un proyecto de largo plazo, es necesario identificar desde temprano a quienes pasaran a la siguiente generación y asegurar que tengan la formación, y las habilidades para el trabajo. Si la persona no es lo suficientemente competente como para merecer el puesto por sus propios méritos, lo que hace es debilitar el conjunto de la organización.

Número de accionistas y/o familiares trabajando en el negocio

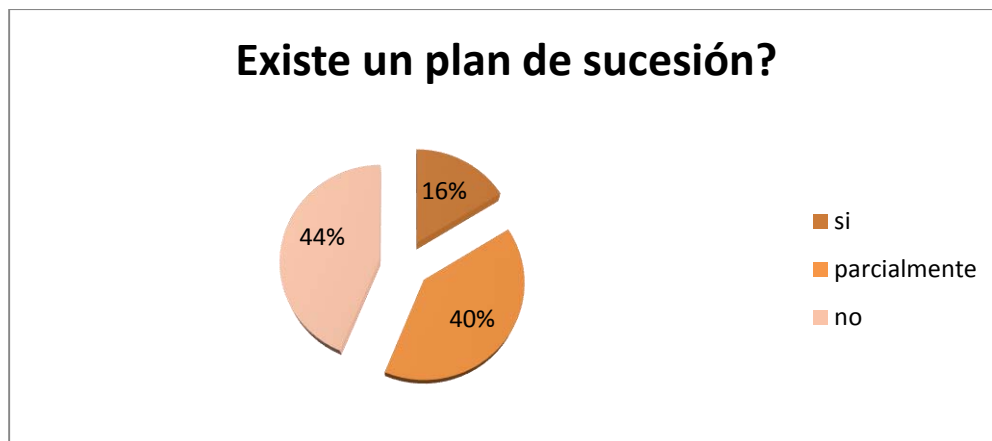


En la integración de nuevos familiares al negocio



94% de las respuestas admite que incorporar familiares es complicado y hasta muy difícil, porque la contratación se suele hacer sobre bases emocionales y no estratégicas. Lo mismo ocurre en términos de compartir y alinearse a la estrategia. Las empresas que no están bien definidas desde el inicio, propician la incorporación de familiares que se sienten con derecho de inducir cambios o ajustes incluso una desviación en los objetivos. Solo un 16% de los familiares parecen cumplir disciplinadamente sus objetivos, así como la cultura de la empresa.

En México, los emprendedores parecen tener una extendida resistencia y en muchos casos desconocimiento a involucrarse en temas jurídicos, financieros y de administración. Los abogados, notarios y consultores son solicitados sobre todo cuando hay un conflicto y efectos de resolverlo, pero desafortunadamente no de manera preventiva, para darle estructura y establecer el negocio en forma adecuada. Ocurre con los contratos de alquiler, los laborales y los de proveeduría, así como con las compras y ventas, e inclusive con el crédito, que muchas veces se hacen de palabra y confiando en la responsabilidad y buena fé de las personas. Hay empresas que contratan personal de confianza y le dan acceso a dinero y vehículos, pero que nunca han confirmado si viven en la dirección que figura en la solicitud del empleo. Algunos empresarios no recuerdan o tienen en cuenta que al establecer una sociedad debieron correrse varios trámites, intervenir un notario y levantarse un acta constitutiva requerida por la Ley Federal de Sociedades Mercantiles. Ese documento contiene las disposiciones básicas sobre el objetivo y operación de la persona moral, la integración del capital social, la Asamblea General de Accionistas, el Consejo de Administración y la Gerencia, con claridad en sus derechos y responsabilidades, entre otros asuntos. Sin estos trámites iniciales ni siquiera pueden abrir una cuenta de banco.



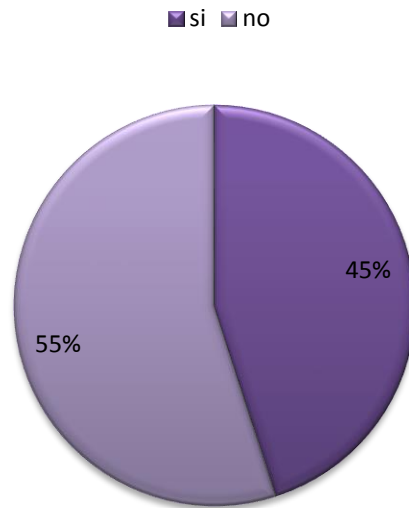
La organización interna y la Administración

Uno de los signos de debilidad funcional de las empresas familiares es la falta de operación del organismo de conducción, como el Consejo de Administración, que solo tienen establecido 45% de los encuestados; en el grupo restante debe entenderse que la función es ocupada por el llamado administrador único. Este Consejo debiera ser el espacio donde se define la estrategia, se discuten y resuelven los grandes temas de la empresa, el futuro, las inversiones, incluso el nombramiento y remoción de los directores y gerentes.

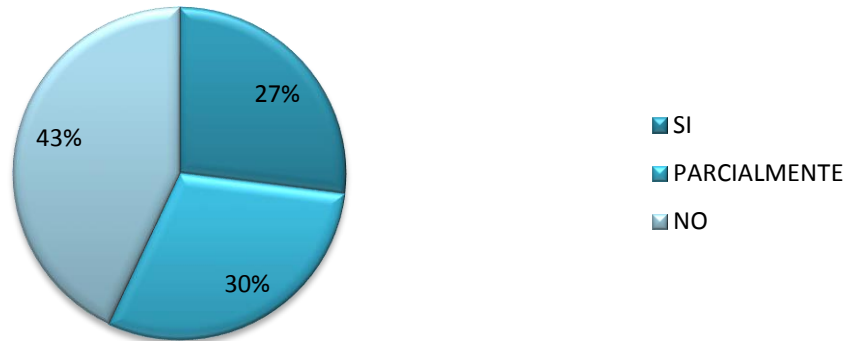
No es necesario dotarlo de un aparato burocrático. De hecho, el Consejo puede reunirse sin mayores formalidades (que si se requieren para la Asamblea de Accionistas). Reconocer su ausencia (55% de las respuestas), revela que las decisiones se toman de manera más o menos reactiva, y que probablemente los socios no se comunican de manera adecuada.

En los casos en que existe un Consejo de Administración, apenas 27% parece cumplir con los fines de discutir, negociar y hacer planes. El resto de las respuestas sugiere que se trata de una junta informal, quizá esporádica, con fines contables y para cumplir con requisitos administrativos.

cuenta con un consejo de administración?



Su Consejo de Administración analiza, discute, exige información y toma decisiones?

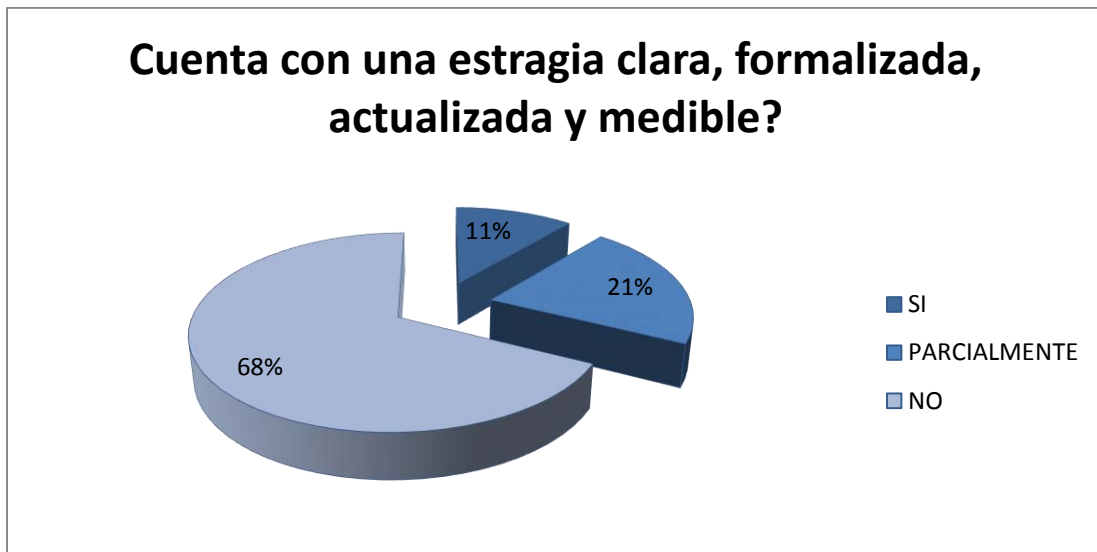




El diagnóstico se complica todavía más cuando hay empresas sin Gobierno y sin una estrategia definida. Muchos negocios, incluso grandes y con un buen posicionamiento, siguen arrastrando durante años el sentimiento familiar, la dependencia reverencial hacia los fundadores, los modelos empíricos y la organización jerarquizada en la verticalidad y no en los méritos o resultados. A estas alturas, las empresas ya no son el sueño de un emprendedor, sino máquinas en movimiento que deben ser conducidas con las mejores prácticas y una visión realista que mira primero por el negocio y luego por la familia. El apego a la tradición no es negativo en sí mismo, pero si todo ese proyecto se construyó para generar riqueza y asegurar el futuro, hay que hacer los ajustes cuando sean necesarios. Los fundadores no siempre reconocen que ha llegado el momento de darle forma institucional al negocio, de formalizar la estrategia para que sea sostenible, de identificar los riesgos y de establecer los indicadores para medir resultados y tomar decisiones. Solo 23% acepta seguir una estrategia clara o bien diseñada, y que sea capaz de medir los resultados. Decir que esto se lleva parcialmente 44% es aceptar un serio contenido de improvisación y 33% acepta que carece de una estrategia clara, lo que en otras

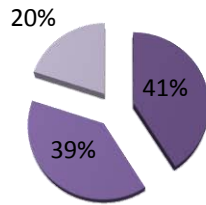
palabras significa que el negocio quizá vaya bien, pero tal vez desviado de las metas planeadas.

La falta de un plan estratégico y de una visión de largo plazo, aunque sean básicos y estén contenidos en un par de cuartillas, van de la mano con la ausencia de procesos estandarizados y de políticas y procedimientos claros, formales y únicos, que puedan ser replicados bajo la forma de sucursales, agencias o franquicias. Esto solo ocurre en 41% de las empresas y significa que el resto está de alguna manera atado de manos para crecer, para diversificarse, para buscar alianzas o delegar responsabilidades en gerentes y representantes. Un fundador normalmente es altamente activo y proactivo ante su negocio. Sin embargo, llega un momento que su trabajo personal se topa como consecuencia natural de sus limitaciones.



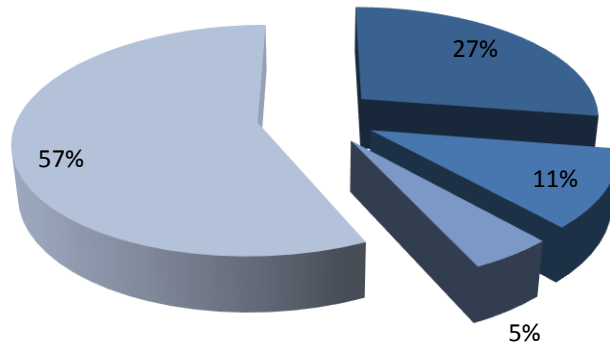
Sus procesos de negociacion estan formados y estandarizados (puede replicarlos en otra localidad)

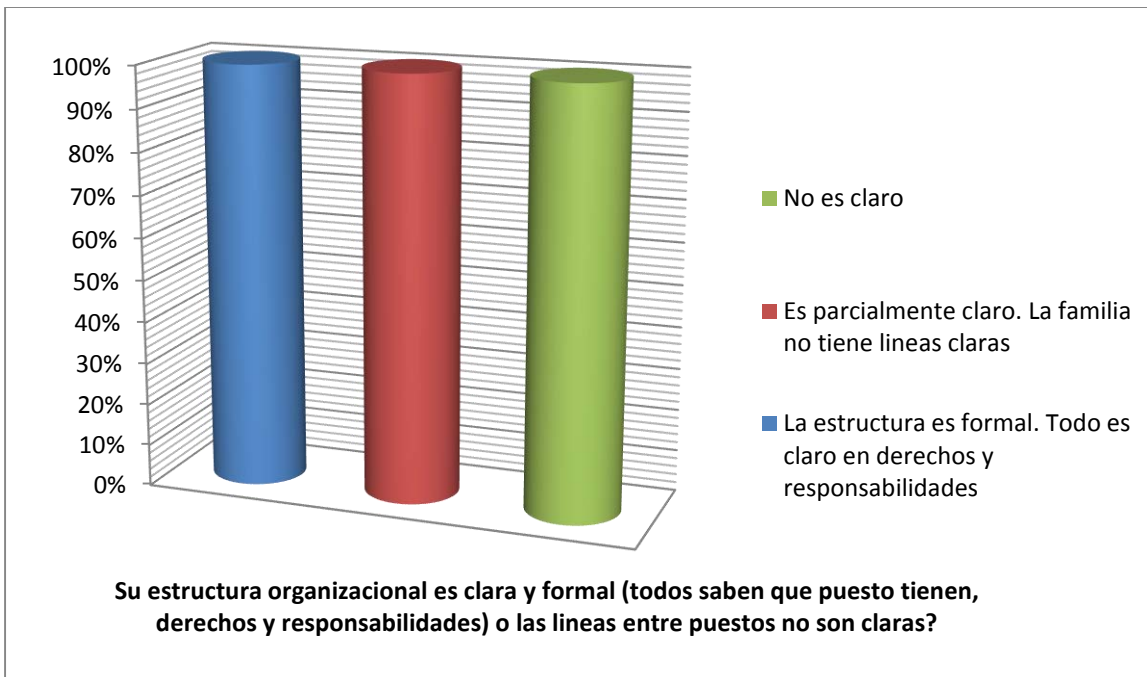
■ SI ■ PARIALMENTE ■ NO



Considera que sus procesos están controlados? (se siente en capacidad de delegar o solo confia en la familia)

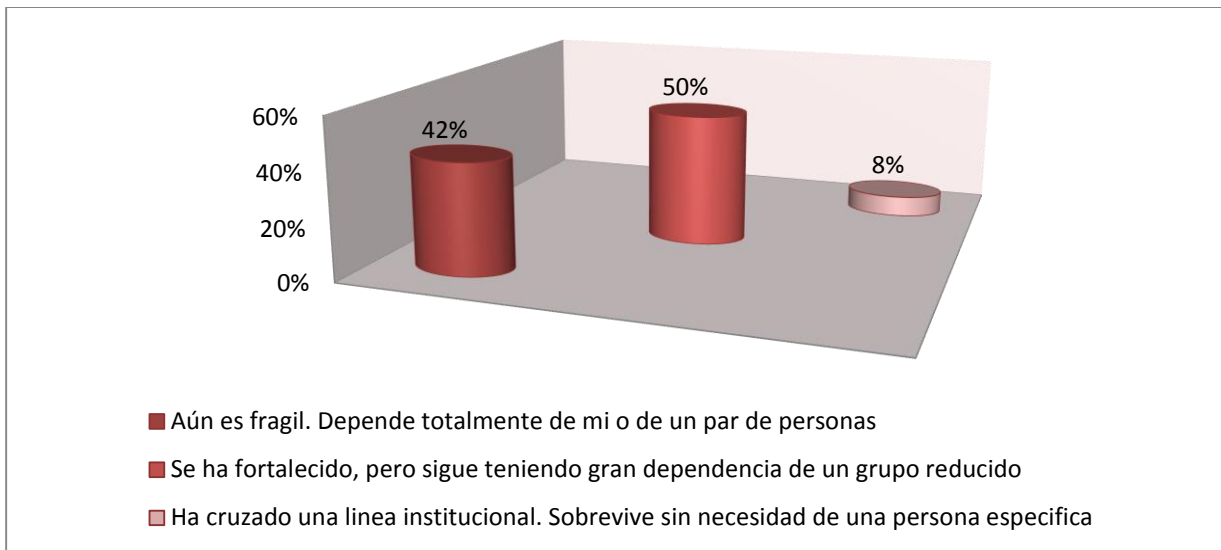
■ SI
■ PARCIALMENTE
■ NO
■ NO LO SE





La hora de la verdad

El 42% de los empresarios entrevistados admiten que sus negocios son todavía frágiles y que su funcionamiento depende de una o dos personas, 50% señala una mayor fortaleza, aun cuando la dependencia se mantenga. Solo 8% una verdadera minoría, asegura que ya ha cruzado la línea de la madurez institucional, y que podría seguir adelante bajo el mando de profesionales, como muchas empresas en las que los accionistas y las familias participan en los Consejos de Administración y en la toma de grandes decisiones. Llegar a esta etapa es la culminación de un gran esfuerzo, pero todo indica que es la única forma de darle sostenibilidad de largo plazo. Es posible que en estas etapas maduras los familiares que no aportaban valor o experiencias ya hayan salido del negocio, y que la conducción esté en manos de profesionales. Pero a los fundadores que han tomado estas duras decisiones, siempre les queda el consuelo de saber que sus hijos o sobrinos no serán directores de una empresa pobre o quebrada, sino accionistas y herederos de un negocio próspero y que tiene futuro.



Las empresas familiares generan más de 90% del PIB, y están en todos los giros industriales, el comercio y los servicios. Por eso son vitales para el desarrollo económico del país. Decir, empresa familiar no necesariamente quiere decir empresa pequeña, puesto que la mayoría de las grandes, incluso aquellas que cotizan en bolsa, tienen a la familia en el Consejo y en altos puestos directivos. La elevada mortalidad de las empresas familiares se explica así siempre por la falta de un plan de negocios, una estructura de control eficiente/flexible, y trabajadores o directivos alineados con la estrategia, lo cual se evidencia al observar que solo 13% de las empresas tienen un plan de sucesión delineado, y esta es una grave amenaza porque el destino del negocio está ligado a la permanencia del fundador y sugiere que no hay planes para formar o ir promoviendo a futuros directores. Por otro lado, la propiedad, junto con los derechos de designación de Consejo y toma de decisiones estratégicas, regularmente no es clara en las empresas familiares. Se asumen cosas erróneas, como el hijo que se dice dueño, cuando en realidad su estatus de hijo del dueño no le da poder legal de toma de decisiones, con efectos que regularmente impactan a la empresa en el mediano y largo plazo.

Un Consejo de Administración o una Asamblea de Accionistas no tienen que verse como un ejercicio solemne y costoso, y puede hacerse de forma sencilla para discutir los temas básicos del negocio. Inclusive, muchas empresas familiares, en el entusiasmo de hacer negocios y ganar dinero, se olvidan de asuntos básicos como

tener un acta constitutiva en forma, que defina la participación de los socios y regule su operación, derechos y responsabilidades. Cabe resaltar que 96% de los encuestados reconocen que el Gobierno Corporativo es una fórmula deseable y útil para darle certeza a la estrategia y mejorar el control, pero el hecho es que no hay consistencia en la implementación. En este sentido, ¿Cómo puede crecer y consolidarse una empresa que no tiene un plan estratégico? Solo 23% tiene una bien definida, que se puede medir y corregir en caso de desviarse, lo cual nos indica un área de oportunidad para la gran mayoría de las empresas. Un elemento muy importante es el personal profesional, es decir los empleados que no pertenecen a la familia, quienes agregan valor en la medida que son capacitados, respetados y retenidos en función de sus habilidades y resultados, por lo que no deben ser excluidos o desprotegidos en función de la familia. Por último, es indispensable que los familiares participen en la empresa en una condición competitiva, no por obligación o sentimentalismo, y deben ser medidos y remunerados como los demás, por sus resultados y su capacidad de desarrollar valor para el negocio.

CONCLUSIÓN

PYMES, cuando hablamos de las pymes en México tal vez muchos nos conectamos con familias de bajos y medianos recursos que buscan un pequeño salvavidas, arriesgando tal vez su trabajo y otros, en la desesperación por no encontrarlo e invertir aquel guardadito en algo productivo y duradero, algo que asegure el patrimonio de sus hijos.

Es el sueño del 56% de los mexicanos, formar su propio negocio y sustentar a su familia, pasando a ser empleados del mismo, por lo cual muchas de las veces la falta de organización y madurez al no saber dividir los papeles, el negocio no perdura como se tenía planeado. Para ello es importante contar con un liderazgo bien arraigado.

En México se han formado muchas instituciones y otras se han aliado para ser el apoyo de muchas familias y cumplir su sueño realidad, el apoyo de muchas de ellas no tiene nada que ver con la etnia, religión, nivel educativo, color de piel, comprobante de ingresos, etc. Por lo cual cada institución cuenta con programas de apoyo que se acoplan al perfil de cada persona que busca formar su PYME; uniéndose a ellas varios bancos con planes financieros accesibles a cada grupo, especializados en PYMES.

Pero es cierto que no todo es tan fácil, pues existe el miedo de muchos mexicanos al buscar independizarse cuando a trabajo se trata, y es entonces cuando se formulan varias preguntas; ¿Será para mí?, ¿Podré lograrlo?, ¿Hasta qué punto o etapa de vida llegara mi PYME?, ¿Puedo formar mi propio negocio sin ser un profesional especializado?, ¿Y si no funciona como espero, y dejo a mi familia en la calle y sin trabajo?, ¿Y si me endeudo?. Y es por estas razones que muchos mexicanos no se animan a salir a flote solos, pero cabe remarcar que hoy en día existe mucho apoyo para estas pequeñas organizaciones que van saliendo a flote, como asesoría y conferencias antes y después de ser un empresario, un ejemplo de ello EXPOPYME,

que ha resultado un buen apoyo y asesoramiento para muchas familias, animándose a formar su PYME o ser parte de una franquicia, inclusive a elevar su negocio a otros sectores.

Tampoco hay que olvidar que para llegar más alto y mantenerse se debe estar en constante capacitación e innovación, y esto no tiene nada que ver con los recursos que cuenten las familias, ya que existen pláticas gratuitas en delegaciones, o informarse con su misma institución que las apoyo desde un inicio. Es importante no flaquear y conformarse pensando que el peligro y el riesgo ha pasado una vez terminando pagos, si se está consciente de ello sabrán que su negocio siempre necesitará cambios para mantenerse a la vanguardia y llegar a ser no solo un negocio si no una verdadera PYME; que sabrá mantener satisfechos a sus clientes y así lograr llegar a la siguiente generación.

Ahora bien, ¿qué pasa con las nuevas reformas? ¿Cómo afectarán a las PYMES?; es bien sabido que mientras una organización cuente con el papeleo, la administración y el orden adecuado, menos riesgos corre.

Si una PYME tiene claro cuáles son sus entradas y salidas, sus ingresos y egresos exactos y sus fortalezas y debilidades. Más armas tendrá para salir a flote y a menos turbulencias se enfrentara. Además, las empresas se encuentran en cambios constantes, y lo importante es ser flexibles y saber salir adelante siempre, son estas empresas las que logran subir y no agacharse ante estos movimientos, si no salir y enfrentarse a lo nuevo. Son estas organizaciones quienes llegan a ser una gran competencia para aquellas que “ya se encuentran posicionadas”

Es verdad que se perderán varios negocios con estas nuevas reformas, ya que exigirán más reportes, más organización y más tecnología para que Hacienda tenga un mejor control. Pero también es claro que PYMES, esté tipo de negocios son la mayor parte, el mayor sustento de nuestro país, es por estos organismos donde se encuentra más entrada de dinero y soporte a nuestra sociedad. Es la mayor fuente de generación de ingresos y empleos.

También son las oportunidades de nuevos profesionistas, de muchos mexicanos en busca de nuevas oportunidades, y sobre todo el ejemplo de varias familias que buscan independizarse.

¿Qué dicen las cifras?, las cifras dicen que lo hemos logrado, hemos logrado salir adelante con estos negocios, pero aún falta mucho que recorrer, mucho por que luchar y mantenerse, mucho que capacitarse, y estar conscientes del lugar que ocupa cada miembro en la organización, no rendirse y buscar siempre apoyo y asesoría a otras organizaciones para que las metas no solo queden en un patrimonio nulo para la familia, hay que pensar más alto y aprovechar todo lo que tiene México y ser más empresas mexicanas que extranjeras en nuestro país, apoyarnos unos a los otros; es un gusto saber que indígenas, tierra de nuestra tierra, se está animando y trabajando duro para exportar artesanía mexicana.

El camino, las fuerzas y las ganas siguen. PYME MÉXICO.

GLOSARIO

Almacenamiento. Las grandes empresas necesitan aprovechar el espacio de la mejor manera posible. Para conseguirlo, las estructuras metálicas resulta la opción más viable, ya que ofrecen resistencia, durabilidad y rapidez de montaje.

Arraigo. En términos generales, arraigo suele ser usado cuando se quiere dar cuenta de una fuerte fijación, firme y duradera que una persona mantiene respecto de alguna cuestión. En México por ejemplo, arraigo, es una cuestión que se encuentra contemplada y establecida en el Código Federal de Procedimientos Penales.

Auxiliar. Una persona que auxilia es aquella que funciona como soporte de otra persona para que se cumplan las metas y objetivos de lo que se está elaborando.

Brecha. Es un proceso que utilizan las empresas para determinar dónde ocurrió déficit en sus operaciones cuando se trata de lograr objetivos predeterminados.

Burocratizan. Es la organización o estructura organizativa que es caracterizada por procedimientos explícitos y regularizados, división de responsabilidades y especialización del trabajo, jerarquía y relaciones impersonales. El término es utilizado en la sociología, en la ciencia administrativa y especialmente en la de administración pública. Podría definirse como el conjunto de técnicas o metodologías dispuestas para aprender o racionalizar la realidad exterior a la que pretende controlar el poder central a fin de conocerla y llamarla de forma estandarizada o uniforme.

Capital. Es una abstracción contable; son los bienes y derechos (elementos patrimoniales del activo) menos las deudas y obligaciones (pasivos) todo de lo cual es titular del capitalista.

CAT: Costo Anual Total (es una medida estandarizada del costo de financiamiento, expresado en términos porcentuales anuales que para fines informativos y de comparación, incorpora la totalidad de los costos y gastos inherentes a los créditos que otorgan las instituciones).

Certidumbre. Es la condición que prevalece cuando las personas están plenamente informadas acerca de un problema, conocen soluciones alternativas y saben cuáles serán sus resultados de cada solución. Esta condición significa que las personas conocen a Fondo el problema y las soluciones alternativas y que por lo mismo están bien definidos.

Coaching. Es un método que consiste en acompañar, instruir y entrenar a una persona o a un grupo de ellas, con el objetivo de conseguir alguna meta o de desarrollar habilidades específicas.

Coadyuva. Contribuir, asistir o ayudar a la consecución de algo.

Coexistencia. Se refiere a que dos personas opuestas o diferentes (o grupos sociales diferentes entre sí) vivan y convivan en un mismo marco geográfico o político en armonía.

Competitividad. Se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir mayor cuota de mercado.

Conglomerado. Es una combinación de dos o más empresas que realizan enteramente diferentes actividades empresariales que se encuentran bajo un mismo grupo empresarial que generalmente afectan una sociedad matriz y numerosas filiales.

Consecución. Es el término a partir del cual podremos expresar la obtención de aquello que se desea o que se ha venido buscando con insistencia. Cabe destacarse que no se trata de una palabra con un uso sumamente extendido en nuestro idioma.

Consignación. Es el traspaso de la posesión de mercancías de su dueño, llamado comité o consignador, a otra persona, denominada Comisionista o Consignatario, que se convierte en un agente de aquel a los fines de vender mercancías. Es una estrategia de depósito, y las relaciones que se establecen entre el consignador y el consignatario corresponden a las que en derecho mercantil se estudian como depósito y agencia.

Consolidación. Alude a dar firmeza y solidez a algo, convertir un crédito o una deuda provisional en definitiva y estable, reunir, volver a juntar lo que antes se había quebrado o roto, asegurar del todo, afianzar más y menos algo.

Consultoría empresarial. Es un servicio al cual los propietarios, directores de empresas y funcionarios públicos pueden recurrir si sienten la necesidad de ayuda o asesoría en la solución de diversos problemas y en la implantación de procesos de mejora continua. El objetivo principal es proporcionar recomendaciones viables e implantar medidas apropiadas para aumentar la productividad y la competitividad de las empresas.

Corresponsabilidad. Responsabilidad compartida entre una y otra persona.

Cuantificaciones. Enunciar una cantidad, por lo tanto, consiste en la expresión de una magnitud a través de números.

Decisivamente. Lo que decide o resuelve, en general de lo que es concluyente.

Denominación. Nombre geográfico de la región, comarca o localidad que garantiza oficialmente la procedencia y calidad de ciertos productos agropecuarios que tienen cualidades diferenciales debido a su elaboración, a su crianza, etc.; el producto lleva una etiqueta oficial reconocida por la ley.

Denominador. Una denominación por su parte, es el nombre o sobrenombre que identifica a una persona o a una cosa y que permite distinguirla de otra.

Designación. Acción de designar o señalar a una persona o una cosa para un fin determinado.

Dinastías. Por extensión se aplica el término “dinastía” a cualquier sucesión genealógica, y no solo a la genealogía de la monarquía hereditaria o de las

casas nobles (que procuraron tradicionalmente establecer rígidos vínculos sucesorios, como el mayorazgo) si no en cualquier sucesión.

Discrepancia. Falta de acuerdo entre dos o más personas o falta de aceptación de una situación, una decisión o una opinión.

Disolución empresarial. Es el acto jurídico que abre el proceso de liquidación que dará lugar a la extinción de la sociedad como contrato y como persona jurídica. En si no pone fin a la sociedad ni paraliza totalmente su actividad, aunque esta pasa a ser liquidataria por lo que se añade a su denominación la expresión “liquidación”.

Ecosistemas. Convivencia de personas en un mismo organismo o ambiente.

Ejecución. Desempeñar, reclamar una deuda por un procedimiento ejecutivo, etc.

Emprendimiento. Se trata del efecto de emprender, hace referencia a llevar adelante una obra o un negocio. El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades.

Entidad. Es toda colectividad que puede considerarse como una unidad. El concepto suele utilizarse para nombrar a una corporación o compañía que se toma como persona jurídica.

Equidad. Hace referencia a la igualdad de ánimo; se utiliza para mencionar nociones de justicia e igualdad social con valoración de la individualidad.

Erradicación. Se refiere a la extracción total o la eliminación de plano de aquello que por algún motivo provoca una situación desagradable.

Esgrime. Manejar o sostener algo con la intención de atacar o de defenderse.

Eslabones. Se refiere a elementos que forman una cadena. También suele aplicarse el término a cadenas de otro tipo, tales como alimentarias, humanas, etc.

Etnia. Se trata de una comunidad humana que comparte una afinidad cultural que permite que sus integrantes puedan sentirse identificados entre sí.

Exportar. Enviar o vender un producto de la tierra o de la industria a un país extranjero.

Fedatario. Son los que se desempeñan en la administración pública y por la segunda se afirma que el género es el término “fedatarios” mientras que la especie es el termino notario público.

Fideicomiso. Es un contrato en virtud del cual una o más personas transmiten bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, de su propiedad a otra persona, para que esta administre o invierta los bienes en beneficio propio o de un tercero.

Focalización. Acción de focalizar, hacer converger argumentos, ideas o conceptos.

Fondeos. Son instrumentos de ahorro, se trata de un patrimonio que se forma con los aportes de un grupo de personas que invierten su capital, en búsqueda de rentabilidad.

Foráneo. Es un adjetivo que se emplea para definir que un ser humano o que una cosa es extraño o bien que es extranjero.

Fusión (termino empresarial). Es el efecto de unirse dos o más sociedades en una sola entidad jurídicamente independiente.

Giro. Se refiere a la actividad en la cual se va a dedicar la empresa, el servicio que otorgara, puede ser industrial, comercio, servicio, etc.

Globalizado. Es una integración mundial en los ámbitos políticos, económicos, sociales, culturales y tecnológicos, que ha convertido al mundo en un lugar cada vez más interconectado, en una aldea global. Como tal la globalización fue el resultado de la consolidación del capitalismo.

Gubernamental. Se aplica el término con el significado de regir y administrar un estado o territorio.

Homogeneidad. Hace referencia a aquello poseedor de caracteres iguales.

Implementar. Es la instalación de una aplicación informática, realización o la ejecución de un plan, idea, etc.

Importar. Introducir productos o costumbres extranjeras en un país.

Incentivo. Se refiere a todo aquello que refiere a motivar el anhelo o la realización de una cosa, en términos empresariales, es el estímulo que tiene como objeto motivar a los trabajadores a incrementar esfuerzos.

Infraestructura. Conjunto de medios técnicos, servicios e instalaciones necesarios para el desarrollo de una actividad o para que un lugar pueda ser utilizado.

Inscripción. Es la acción y efecto de, grabar letreros o una imagen, apuntar el nombre de una persona para un objeto determinado.

Innovación. Se refiere a aquel cambio que introduce alguna novedad o varias, cuando alguien aplica nuevas ideas, productos, acciones.

Interconectar. Conectar entre si dos o más elementos.

Legislación. Conjunto de leyes por las cuales se regula un Estado o una actividad determinada.

Liquidación. Dar por terminado algo, venta de mercancías a un precio muy bajo para despacharlas pronto, o a causa de un traslado, una quiebra o un traspaso.

Marginación. Situación de aislamiento en que se encuentra una persona respecto al grupo o colectividad a la que pertenece, lo que normalmente le resulta perjudicial.

Matricular. Inscribir a una persona u objeto a una lista o registro de personas o bienes con un número o signos que lo identifiquen.

Matriz. Órgano interno con que se da forma a alguna cosa.

Misión. Trabajo, función o encargo que una empresa o persona debe cumplir y desempeñar en algún lugar.

Monopolios. Hace referencia a una determinada situación de mercado, suele definirse como mercado en el que solo hay un vendedor (monopolio puro).

Multidimensional. Que conciernen varios aspectos de un asunto.

Objetivos. Es el planteo de una meta o un propósito a alcanzar, y que de acuerdo al ámbito donde sea utilizado, o más bien formulado tiene cierto nivel de importancia.

Organismos desconcentrados. Son aquellos que no tienen personalidad jurídica ni patrimonio propio, jerárquicamente están subordinados a las dependencias de la administración pública a que pertenecen.

Persona física. Individuo o miembro de una comunidad con derechos y obligaciones determinados por el ordenamiento jurídico.

Persona moral. Es un sujeto con derechos y obligaciones pero no como una persona si no como una institución formada por personas físicas.

Población. Conjunto de habitantes de una misma especie que rigen en un lugar determinado.

Políticas. Es una actividad orientada en forma ideológica a la toma de decisiones de un grupo para alcanzar ciertos objetivos.

Posteriori. Palabra que se usa en la expresión posteriori, que indica que algo se afecta a un determinado hecho o asunto se hace después de conocido su resultado o al final de su desarrollo.

Potestad. Poder o autoridad que alguien tiene sobre una persona o una cosa.

Precepto. Es una noción que refiere a un principio o una norma.

Prevalecerá. Mantenerse o continuar existiendo.

Producción. Fabricación o elaboración de un producto mediante trabajo.

Promotor. Persona que promociona profesionalmente algo aquel que logra que un bien se demande.

Proveedor. Es aquel que abastece a una empresa de material necesario.

Razón social. Es la denominación por la cual se conoce colectivamente a una empresa. Se trata de un nombre oficial y legal que aparece en la documentación que permitió constituir a la persona jurídica en cuestión.

Reclutamiento. Es un conjunto de técnicas o procedimientos que se proponen atraer candidatos potenciales para laborar en una empresa.

Rentable. Que produce un beneficio que compensa la inversión o el esfuerzo que se ha hecho.

Renovaciones. Es una acción que se lleva con la misión de restaurar, cambiar o modificar algo para una mejora.

Subcomité. Es un grupo de trabajo que con arreglo a las leyes o reglas de una organización, institucional o entidad, tienen establecidas determinadas tareas.

Subsidio. Ayuda económica que una persona o entidad recibe de un organismo oficial para satisfacer una necesidad determinada.

Segmentación. Es la acción de dividir o formar grupos o porciones de algo clasificándolos de alguna forma en particular.

Suministro. Proveer a alguien de algo que requiere.

Tácticas. Ayuda a poner en orden los recursos en pos de un fin. De esta forma se reduce el margen de error ya que se minimizan las acciones espontáneas.

TIE: Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

Transversal. Que está atravesado de una parte a otra de una cosa de manera, también utilizado como relativo a algo.

UDIS: Unidades de Inversión.

Unipersonal. A una sola persona, que pertenece o afecta a una sola persona.

Visión. Descripción de un escenario altamente deseado por la dirección general de una organización.

Vulnerabilidad. Es casi siempre asociado con la pobreza, puede definirse como la capacidad disminuida de una persona o un grupo de personas para anticiparse, hacer frente y resistir a los efectos de un peligro.

Know how. Es un sinónimo de experiencia empresarial, proviene del inglés y significa "saber cómo o saber hacer".

BIBLIOGRAFÍA

- 1.-Idalberto Chiavenato- Introducción a la Teoría General de la Administración. Mc Graw-Hill
- 2.-Idalberto Chiavenato- Gestión del Talento Humano. Mc Graw-Hill
- 3.-Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha- Fundamentos de Gestión Empresarial. PIRAMIDE
- 4.- Simón Andrade- Diccionario de Economía. Lucero
- 5.-Bonfil C. C.- Fuentes de Financiamiento para las Microempresas en México. Revista Mexicana de estudios sobre la cuenca del pacifico.
- 6.-Casas E. e Ibarra, L- Análisis del impacto de crecimiento en las Pymes que se desarrollaron bajo un esquema de Incubación. Revista internacional Administración y Finanzas.
- 7.-Carlos Cleri- El libro de las PYMES. GRANICA
- 8.-Emiliano Gómez López- El liderazgo ético: un desafío de nuestro tiempo. Planeta.
- 9.-17 Autores latinoamericanos; principales: Rodolfo E. Biasca, Carlos S. Andriani, Mauricio Rodriguez M.- Un nuevo Sistema de Gestion para Lograr PYMES de Clase Mundial. Publisher Norma.
- 10.- Agenda Mercantil 2015. ISEF

www.cnnexpansion.com/economia/2014/11/22/tips-sobre-la-reforma-fiscal

www.beta.conocimientoydireccion.com/index.php/blog/item/471-reforma-laboral-2014-claves-para-pymes-y-autonomos

www.eleconomista.com.mx/podcast/asesoriapymes/2014/11/21/como-afectaran-reformas-fiscales-2014-micro.pequeñas.empresas

www.pepeytoño.com.mx

www.nafin.com.mx

www.para-mipymes.blogspot.mx

www.nafin.com.mx

www.file:///c:/users/eli/Downloads/credito-PYME.2013.pdf

www.bancomext.com.mx

www.mexicoemprendedor.com/principal/index/html

www.impulsamexico.com.mx

www.imjuventud.gob.mx

www.dof.gob.mx

www.promonegocios.net

www.tuempresaexitosa.blogspot.mx

www.altonivel.com.mx

www.kpmg.com

www.inadem.gob.mx

www.preciopetroleo.net