

PYMES

NUESTRAS EMPRESAS



- Comercializadoras
- Mayoristas
- Florerías
- Interioristas
- Eventos
- Spas
- Restaurantes
- Empresas
- Hoteles
- Diseñadores Florales
- Paisajistas



Vivir Mejor

Volumen 1, Número 3
septiembre 2010

MÉXICO 2010

Bicentenario
Independencia

Centenario
Revolución



GOBIERNO
FEDERAL

SE

CONTENIDO

**CENTRO MÉXICO
EMPRENDE**

FONDO PYME

**PROGRAMA NACIONAL
DE EMPRENDEDORES**

**PROPIEDAD INTELECTUAL
EN LAS PYMES**

PYMEXPORTA

¿Quieres conocer los programas que se desarrollan en la Secretaría de Economía? Acude a los Centros México Emprende. Ahí obtendrás información y atención ágil, accesible y oportuna.

Visítanos en:

www.mexicoemprende.com.mx
o llama al número telefónico
01 800 910 0 910

Contáctanos

nuestrasempresasboletin@economia.com.mx

Síguenos en:



@SecEconomia



www.youtube.com/seconomiamexico



Secretaría de Economía

Responsable de esta publicación

Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa
Dirección General Adjunta de Atención a Centros México Emprende
Tel. 5229-6100 Ext. 32034

Se autoriza la reproducción total o parcial de la información contenida en este boletín, siempre que se cite la fuente.

ESTIMADOS LECTORES:

En atención a las sugerencias y recomendaciones que amablemente han enviado a nuestro correo electrónico, en esta edición de "PYMES Nuestras Empresas" presentamos dos temas centrales para el fortalecimiento de la cultura empresarial en México, además de testimonios que pueden ser de utilidad para ustedes.

El primero, se refiere al Programa Nacional de Emprendedores (PNE), mediante el cual la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) genera esquemas de apoyo para dar viabilidad a ideas de negocio que más allá de innovar el mercado, se han convertido en el modelo de desarrollo de una nueva generación, segura de sus capacidades y convencida de poder transformar a México en tierra de emprendedores.

La estrategia del PNE se basa en el Sistema Nacional de Incubación de Empresas que organiza y agrupa incubadoras tradicionales, de tecnología intermedia, alta tecnología y sociales, instituciones donde los emprendedores tienen a su disposición consultores y asesores especializados para desarrollar su plan de negocio, y así aprovechar al máximo sus posibilidades de éxito.

Además las incubadoras cuentan con espacios físicos donde pueden establecerse temporalmente hasta la maduración de su proyecto.

De la misma forma y conscientes de las barreras que enfrentan las empresas de reciente creación, en la SPYME se creó un medio de financiamiento para proyectos que finalizaron su proceso de incubación o post-incubación. Este es un crédito que no requiere de garantías inmobiliarias ni prendarias y tiene una tasa de interés menor a la que prevalece en el mercado: El Capital Semilla.

Para difundir estas herramientas, se pusieron en marcha las Caravanas del Emprendedor, eventos multitudinarios donde jóvenes, con la inquietud de iniciar su propia empresa, tienen acceso a conferencias, paneles

y talleres, donde expertos en temas de emprendurismo los orientan sobre los pasos a seguir para hacer realidad su sueño.

Este y otros apoyos que la SPYME destina a fomentar la creación, el desarrollo, la consolidación, viabilidad, productividad y sustentabilidad de las MIPYMES y las iniciativas emprendedoras, se articulan a partir del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, mejor conocido como el Fondo PYME, segundo eje temático de esta edición.

En este número podrán conocer las características del Fondo y cómo acceder a sus servicios de financiamiento, capacitación y consultoría, comercialización, gestión e innovación y desarrollo tecnológico, a través de las seis categorías de apoyo con las que cuenta: Nuevos Emprendedores, Microempresas, Pequeñas y Medianas Empresas, Empresas Gacela, Empresas Tractoras y para la realización de eventos PYME y otras actividades y eventos de promoción.

Para conocer más detalles sobre estos y otros programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, pueden acudir al Centro México Emprende más cercano a su localidad, llamar al call center 01800 910 0 910 o consultar el portal de internet: www.mexicoemprende.com.mx

Les reiteramos que este boletín busca ofrecerles información útil y actual que responda a sus necesidades. Por favor envíen sus dudas y comentarios al correo nuestrasempresasboletin@economia.gob.mx para poder atenderlas.

Por último, en este mes de la Patria, los invitamos a visitar la página <http://www.bicentenario.gob.mx/> donde encontrarán información sobre el Bicentenario del inicio de la Independencia y el Centenario del inicio de la Revolución Mexicana. ☺



COMO PAN CALIENTE

Durante la inauguración de la Décimo primera edición de la Feria Internacional de la Industria del Pan, MEXIPAN 2010, el Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa realizó el lanzamiento oficial del Programa "Mi Panadería".

Dicho Programa busca hacer competitivas a las micro, pequeñas y medianas empresas del sector a través de su modernización, para lo cual se establecieron tres ejes de acción:

- ◆ Capacitación y consultoría, que ayudará a los empresarios en los procesos administrativos para obtener un mayor control de su negocio;

CAPACITARSE ES PREPARARSE PARA SERVIR MEJOR

Hoy, como nunca, la capacidad competitiva de las empresas depende en gran medida del conocimiento y la productividad de su capital humano. Uno de los servicios que ofrecen los Centros México Emprende, es la capacitación a través de cursos, talleres y diplomados, diseñados en términos de su contenido y metodología para cubrir las necesidades de los Empresarios-Emprendedores.

La capacitación ha adquirido fuerza e interés por parte de los empresarios, ya que la globalización junto con la apertura comercial y la modernización de las organizaciones, obligó a las empresas a realizar un replanteamiento estratégico estructural y operativo para adaptarse a los nuevos tiempos.

El desarrollo de los recursos humanos es central ante el reto tan importante que todos los negocios y las empresas enfrentan. La capacitación y desarrollo del recurso humano es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante.

El trabajador que recibe capacitación siente que el negocio o la empresa lo estima y, por tanto, le asigna un salario que alimenta su preparación personal y considera que están invirtiendo en su talento para mejorar su rendimiento, la calidad de su trabajo, elevar su productividad y, consecuentemente, piensa que puede estar próximo a un ascenso, lo cual es un beneficio para el negocio.

Ejemplo de ello, la Secretaría de Economía, a través de los Centros México Emprende (CME), en coordinación con el Sistema de Administración Tributaria (SAT), pusieron en marcha un programa piloto de Inducción al SAT para los consultores de los CME, que a su vez tendrán el conocimiento necesario para ofrecer a emprendedores y empresarios una asesoría adecuada en aspectos tributarios.

En esta etapa inicial, que servirá como modelo para llevarlos a todo el territorio nacional, instructores del SAT impartieron cursos presenciales en las instalaciones de los CME de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) y de la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México (CANACO).

- ◆ Financiamiento, mediante créditos con tasas preferenciales que van de 50 mil a 150 mil pesos para la adquisición de maquinaria y equipo.

- ◆ Diseño y mejoramiento de imagen, para hacer que los establecimientos sean atractivos y den confianza a los consumidores.

En su mensaje inaugural, el Subsecretario hizo hincapié en la importancia que tiene la articulación de una cadena productiva nacional eficiente en la creación de empleos y recalcó: *“apoyar a las MIPYMES es apoyar el crecimiento del país”*.

Durante el evento también participaron el Lic. Marcelo Ebrard Casaubón, Jefe de Gobierno del Distrito Federal; la Lic. Laura Velázquez Alzúa, Se-



MÉXICO emprende



Capacitación SAT, Centros México Emprende

El modelo tiene cursos con ejes rectores como: medios de autenticidad; obligaciones relacionadas con el registro de operaciones; comprobantes fiscales, y obligaciones relacionadas con declaraciones y pagos. Uno de los temas que más atención llamó entre los participantes fue el de la emisión de Facturas Electrónicas: *“es una disposición que será obligatoria el próximo año y seguramente habrá muchas inquietudes de los empresarios al respecto. Mediante estos cursos lograremos que la información permeal de los consultores a todos los interesados que acudan con nosotros”*, aseguró la Lic. Denisse Hermoso y Colín, Directora del CME – CMIC. Los CME integran la oferta de programas y servicios que la Secretaría de Economía pone a disposición de emprendedores y empresarios para hacer realidad su idea de negocio y/o desarrollar su capacidad de crecimiento. *“Sin duda, este curso de inducción amplía el abanico de servicios con el que los CME podemos dar respuestas inmediatas y concretas”*, puntualizó el Ing. Luis Enrique Galaviz Barrientos, Director del CME – CANACO.

De ahí que la capacitación impartida en los centros sea un medio eficaz para hacer productivas a las empresas y a las personas que laboran en ellas; su eficacia se ha demostrado en más del 80% de todos los programas de capacitación. **¡Acude a los Centros México Emprende en busca de ésta y otras soluciones que tenemos para las necesidades de tu negocio!** 📍

cretaría de Desarrollo Económico del Distrito Federal; el Act. Leopoldo González Casas, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Panificadora y Similares (CANAINPA), y el Ing. Carlos Aguirre Acosta, Presidente de la Asociación Nacional de Proveedores Profesionales de la Industria del Pan, Repostería y Similares (ANPROPAN), entre otros.

Con la finalidad de crear MIPYMES más competitivas y seguir aportando las herramientas necesarias para lograrlo, MEXIPAN reunió a más de 160 expositores distribuidos en diferentes secciones.

Por primera ocasión, se presentaron pabellones específicos para la proveeduría de heladerías, pizzerías, repostería, así como de cacao, chocolate y vainilla. En este año tan emblemático para todos los mexicanos, la aportación de los panaderos al país se materializó con la creación de la “Rosca Bicentenario”, cierre de oro de la ceremonia inaugural **“Con muy buen sabor de boca”**. 📍

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) representan el 99.8% de las unidades productivas, aportan más del 50% del Producto Interno Bruto y siete de cada diez empleos son generados por ellas, lo que las coloca como factor determinante en el desarrollo económico de nuestro país.

Comprometidos con los empresarios mexicanos, la Secretaría de Economía, puso en marcha desde el 2001 diversos mecanismos de apoyo a las MIPYMES para el desarrollo de su competitividad. Se crearon el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAM-PYME), el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP), el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI), entre otros. Debido a la complementariedad que manejaban estos programas, en 2004, el Gobierno Federal se dio a la tarea de crear un instrumento integral y eficiente de apoyo para las MIPYMES: el fondo PYME.

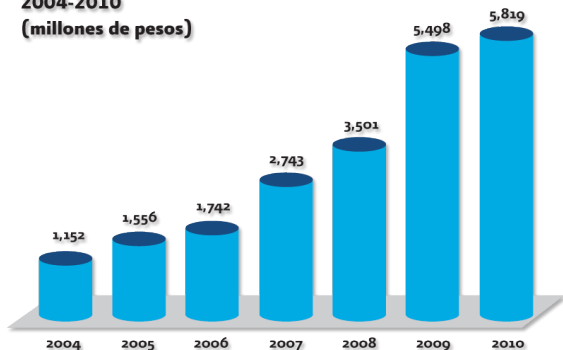
El Fondo PYME, se ha convertido en un instrumento que apoya a las empresas, en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores, con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos a proyectos que fomenten la creación, desarrollo y consolidación de las MIPYMES.

El Fondo PYME parte de un nuevo enfoque en el diseño de políticas públicas basado en el desarrollo de las capacidades de los emprendedores y empresarios, no sólo a través de la transferencia directa de recursos, sino de un enfoque estratégico que atienda las necesidades de los diferentes sectores empresariales en cualquiera de sus etapas de crecimiento.

Para tener un mayor alcance e incrementar el número de empresas atendidas en todo el país, el Fondo PYME ha generado sinergias con los gobiernos estatales y municipales, así como con instituciones académicas y el sector privado para multiplicar los recursos, fomentando la corresponsabilidad en la atención de la población objetivo.

El impacto de los apoyos federales a las MIPYMES en materia de empleo y generación de valor agregado a sus productos y servicios, han originado que el presupuesto del Fondo PyME para el 2010 se haya más que quintuplicado desde su creación en el año 2004 y supere el doble del correspondiente al primer año de la actual administración.

Evolución de Presupuesto del Fondo PYME 2004-2010 (millones de pesos)



Fuente: Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME)

La cifra acumulada de atención de empresas desde el 2004 al mes de julio de 2010, es superior a un millón de emprendedores y MIPYMES, que han encontrado en los apoyos del Fondo PYME una alternativa para resolver sus necesidades desde la formación empresarial, capacitación, consultoría especializada, transferencia de modelos y metodologías, desarrollo de franquicias, equipamiento e infraestructura, hasta promoción y financiamiento. Entre enero del 2007 y julio del 2010, el Fondo PYME ha apoyado la generación de más de 350,000 empleos formales.

Uno de los aciertos del Fondo PYME ha sido la institucionalización de iniciativas individuales en políticas públicas nacionales por segmento de apoyo, de manera que su población potencial queda cubierta de la siguiente manera:

SEGMENTO EMPRESARIAL	PROGRAMA
Emprendedores con Ideas de negocio	<ul style="list-style-type: none"> Programa Nacional de Apoyo a Jóvenes Emprendedores Sistema Nacional de Incubación de Empresas
Microempresarios hasta con 10 trabajadores y ventas anuales menores a 4 millones	<ul style="list-style-type: none"> Programa Nacional de Microempresas (Mi Tortilla, Mi Tienda, Mi Panadería, Mi Cerrajería) Programa Nacional de Franquicias
<ul style="list-style-type: none"> PYMES: 11 a 100 trabajadores Comercios y servicios: 11 a 250 trabajadores Industria: 11 a 250 trabajadores ventas anuales entre 4 millones 	<ul style="list-style-type: none"> Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para las PYMES Sistema Nacional de Garantías Programa Nacional de Extensionismo Financiero Programa Nacional de Apoyo a Proyectos Productivos PYME
Gacelas o PYMES con crecimiento en ventas de 25% anual en tres años consecutivos.	<ul style="list-style-type: none"> Programa de Paquetes Tecnológicos Programa Nacional de Implementación de Lean Manufacturing Programa de Aceleración de Empresas
Tractoras o empresas que dan lugar a desarrollo de MIPYMES proveedoras	<ul style="list-style-type: none"> Programa Nacional de Empresas Tractoras Programa de Desarrollo de Proveedores Programas de Impacto Sectorial

Nota: Los requisitos, montos de apoyo, criterios de elegibilidad y demás condiciones solicitadas por el Fondo PYME para considerar la autorización de las propuestas recibidas, se encuentran establecidas en Las Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos respectivamente. Ambos documentos pueden ser también consultados en la página: www.fondopyme.gob.mx

Siempre atentos a las necesidades de las MIPYMES, el Fondo contempla una categoría específica para atender a empresas afectadas por desastres naturales propiciando los ambientes necesarios para que las MIPYMES puedan recuperar el nivel de desarrollo que tenían hasta antes de la contingencia. La trascendencia del Fondo PYME radica en que los empresarios que han accedido a cualquiera de sus líneas de apoyo, lograron desarrollar su cultura empresarial, de forma que se han convertido en agentes de su propio crecimiento, para ser más competitivos en los mercados nacional e internacional.

La eficacia del Fondo PYME se refleja tanto en el número de empresas atendidas y empleos que éstas han generado como en el incremento que año con año le asigna la Cámara de Diputados en el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF). Si requieres mayor información acerca del Fondo PYME o de cualquiera de los programas de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa puedes acudir al Centro México Emprende más cercano a tu domicilio. ☎

Visítanos en: www.mexicoemprende.com.mx o llama al: 01 800 910 0 910.

CASOS DE ÉXITO



Tostadas Don Beto

EL VALOR DE LA PERSEVERANCIA TOSTADAS DON BETO

La empresa inició como un proyecto familiar encabezado por los esposos Hildeberto Domínguez y Emilia Navarro, quienes narran que *"hace 12 años surgió la idea de una forma drástica e improvisada"*. Después de haber vivido en el Estado de México por mucho tiempo, la pareja regresó a Chiapas, su lugar natal, con un pequeño ahorro que pensaron invertir en alguna oportunidad de negocio y antes de iniciar con la comercialización de tostadas pusieron en operación una tienda de abarrotes, elaboraron quesos y realizaron algunas otras actividades, pero no lograban estabilizarse.

Por supuesto, sus ahorros se agotaron y buscaron una opción que no requiriera mayor inversión. Fue así como se convirtieron, en primera instancia, en comercializadores de tostadas, aunque luego de haber formado una cartera importante de clientes, su proveedor en el Distrito Federal comenzó a fallarles. *"Había muchas mermas en la mercancía; nos enviaba paquetes a punto de caducar y siempre pedía pago por adelantado; nunca confió en nosotros"*, se lamentan. Para no defraudar la confianza de sus clientes y *"no depender de nadie"*, Hildeberto y Emilia comenzaron a elaborar sus primeras tostadas. Pusieron en marcha su creatividad y en la azotea de su casa deshidrataban las tortillas al sol, luego las freían en un perol conectado a un cilindro portátil de gas LP y posteriormente salían a repartir los paquetes en un triciclo, que a la fecha conservan, para no olvidar el valor de la perseverancia.

Con tenacidad y compromiso, la familia Domínguez Navarro paulatinamente fue integrando el proceso completo para la elaboración y venta de tostadas, orgullosos manifiestan que *"de esta forma controlamos al 100% la calidad de nuestros productos"*.

Uno de los retos más importantes de la empresa fue modernizar su línea de producción. Con el financiamiento que recibieron del Fondo PYME lograron automatizar el 70% de su proceso y ampliar el negocio para dar respuesta a la demanda de sus consumidores. Ahora, además de las tradicionales tostadas, desarrollaron una línea especial para botanas (más pequeña), que cuenta con distintos sabores: fríjol, jalapeño y chipotle. A pesar de la competencia que enfrentan con 50 tostadores en la ciudad, Tostadas Don Beto es la mejor posicionada en el mercado local.

Su distribución se extiende en una amplia gama de sectores que van desde tiendas de autoservicio al mayoreo y menudeo, hasta hoteles, cafeterías, bares y restaurantes. Sin importar su rápido crecimiento, la pareja de empresarios se ha preocupado por mantenerse involucrada en el negocio, de forma ordenada. A la fecha, la empresa cuenta con 60 trabajadores, a los que se suman las plazas que generan de forma eventual para promocionar sus productos en tiendas de autoservicio; 3 máquinas para hacer tostadas que procesan entre 1,600 y 2,400 kilogramos diarios de harina, con los que elaboran de 10 a 12 mil bolsitas de tostadas, además de 12 camionetas de reparto. La pareja de empresarios se sienten satisfechos pero, no conforme con lo que han logrado hasta ahora, entre sus planes a corto plazo está el de trasladar sus instalaciones a una nave en el parque

industrial de Tuxtla Gutiérrez. Ya tienen el 65% del avance y cuando finalicen su construcción, aumentarán su capacidad de producción y contarán con mejores condiciones para maniobrar los camiones.

"Creo que lo más importante es no dejarse vencer en los momentos más difíciles; el apoyo de la familia también es fundamental y si Dios nos ha bendecido con tanto, nosotros tenemos que seguir adelante", comentan orgullosos Emilia e Hildeberto. ☺

VENI VIDI VICI ¿SERÁ?

Empresa integradora encabezada por la familia Gutiérrez Garduño inició operaciones el 22 de abril del año 2009, conformada por cuatro empresas innovadoras y punta de lanza en el ámbito pesquero de Baja California, con más de 20 años de experiencia. Aunque su barco era el más productivo de toda Ensenada y habían desarrollado una línea de productos con marca propia, Don Martín Gutiérrez y su hijo Adrián emprendieron una nueva idea de negocio especializado, que podría constituir para ellos un prometedor nicho de mercado. Así, migraron del sector primario en el que se desenvolvían, a la generación de bienes con valor agregado.

Para consolidar sus ideas desarrollaron un proyecto consistente en instalar una planta procesadora de pescado donde pudieran recibir toda la mercancía, seleccionarla, limpiarla y congelarla, para encargarse directamente de su comercialización. Enfocaron su operación en la sardina ya que es un producto que les reditúa un buen margen de utilidad. Para llevar a cabo su sueño, Adrián y su padre se dieron a la tarea de buscar el lugar más adecuado para instalar la empresa y encontraron una planta abandonada con características inmejorables, a sólo 10 metros del muelle.

Esto les permitió descargar directamente la mercancía del barco, sin necesidad de utilizar mayores recursos en sistemas de refrigeración, ni transporte. Pero no todo fue fácil. La adecuación de las instalaciones requirió de una inversión muy fuerte. Para completarla, recurrieron a la Secretaría de Economía, donde contaron con financiamiento del Fondo PYME. La misión que se propuso el Grupo Veni Vidi Vici fue tener una planta que fuera sinónimo de calidad y por ello cuidan mucho que las 46 personas que laboran en ella cuenten con herramientas adecuadas y con la capacitación necesaria para aprovecharlas al máximo. *"Si nosotros les pedimos que den su mejor esfuerzo para que nuestros clientes nos identifiquen por nuestra calidad, nosotros no podemos sino ofrecerles las mejores condiciones para trabajar"*, aseguran.

En sólo 14 meses, Adrián y su padre alcanzaron las metas que se plantearon para sus dos primeros años de operación. Ahora la empresa ha iniciado su internacionalización y a la fecha destina el 90 por ciento de su producción al mercado exterior. Claro está que estos mercados exigen inmejorable calidad y cumplimiento de normas específicas, por lo que ambos empresarios se esfuerzan por cumplir todos los requerimientos exigidos e incluso superar la calidad establecida, por lo que su mercado internacional está creciendo considerablemente. ☺



Grupo Veni Vidi Vici

MÉXICO TIERRA DE EMPRENDEDORES

Con el compromiso Presidencial de impulsar el espíritu emprendedor en todo el país, la Secretaría de Economía articuló y puso en marcha el Programa Nacional de Emprendedores, el cual tiene como objetivo, promover entre los mexicanos la cultura y el desarrollo empresarial para fomentar la creación de más y mejores emprendedores, empresas y empleos.



Por otro lado, los modelos asociados al fomento de la cultura emprendedora han probado ser un vehículo eficaz para estrechar las relaciones y sumar los esfuerzos de los sectores público, empresarial y de la academia, con objeto de incrementar la competitividad económica del país y facilitar el desenvolvimiento de actividades innovadoras y de contenido tecnológico.

Hombres, mujeres y jóvenes en México poseen mucho talento y una noción natural de la cultura emprendedora. Es importante recalcar que nuestro país cuenta con una situación privilegiada respecto de otros: su bono demográfico de jóvenes. Actualmente contamos con más de 60 millones de habitantes con edades de entre 15 y 59 años, de los cuales casi el 45% son jóvenes de entre 15 y 29 años de edad¹. El Programa se sustenta en tres estrategias que acompañan a los emprendedores en las distintas etapas de su formación:

♦ SEMILLERO DE EMPRENDEDORES

Mediante el modelo de jóvenes emprendedores extendemos una nueva cultura en las generaciones, aumentando su interés por crear su propia empresa.

♦ FÁBRICA DE EMPRESAS

Por medio de las incubadoras los emprendedores concretan sus ideas a través de la elaboración de un plan de negocios que garantiza su viabilidad y factibilidad.

♦ FINANCIAMIENTO

A través de un esquema crediticio en condiciones favorables se impulsa la puesta en marcha de los proyectos emprendedores, que egresaron de un proceso de incubación.

A través de estos tres ejes se aprovecha el bono demográfico existente en nuestro país que ostenta un gran entusiasmo y ganas para desarrollar sus proyectos y concretar sus sueños.

Los emprendedores podrán asesorarse sobre cada uno de los programas en los Centros México Emprende (CME) y así tener acceso al apoyo técnico que necesitan antes de poner en marcha su empresa, incrementando las posibilidades de éxito y potenciando la generación de más y mejores empleos.

Para desarrollar en los jóvenes el espíritu emprendedor y la cultura empresarial es necesario evaluar previamente su capacidad para tomar decisiones y responsabilidades. Por ello, dentro de la estrategia de "Semillero de Emprendedores" se desarrollaron las Caravanas del Emprendedor y el modelo de jóvenes emprendedores.

¹Fuente: INEGI. II Censo de Población y Vivienda 2005

CARAVANAS DEL EMPRENDEDOR

Las Caravanas se instalan en las principales ciudades de la República, llevando carpas que se colocan en lugares estratégicos, de fácil acceso y gran afluencia, en donde los emprendedores y el público tienen la opción de asistir a conferencias, paneles de discusión, talleres, exposiciones, simuladores de negocios, actividades recreativas y espacios culturales, donde el principal objetivo es fomentar entre los participantes que lo más importante e imprescindible es confiar en uno mismo y tener fe en nuestro proyecto.

Del mes de abril de 2009 a mayo de 2010, se han llevado a cabo 30 eventos de la Caravana del Emprendedor en donde han participado más de 83 mil emprendedores.

MODELO JÓVENES EMPRENDEDORES

Esta metodología desarrolla habilidades, actitudes y valores empresariales entre los jóvenes, para concretar planes de negocios que se constituyan en un semillero de empresas. A través del acompañamiento de asesores especializados se facilita su inserción al ambiente empresarial, para contribuir al desarrollo social y económico del país. El modelo se encuentra disponible en Instituciones Educativas.

FÁBRICA DE EMPRESAS

Con el objetivo de reactivar la economía; impulsar la investigación y desarrollo; establecer una vinculación más estrecha entre las universidades, los centros de investigación y las empresas, así como para promover un ambiente propicio para la **creación de nuevas unidades productivas, más competitivas e innovadoras**, y mejores empleos, la estrategia para apoyar a los emprendedores a través de las Incubadoras de Empresas² se ha consolidado como un elemento fundamental de las políticas públicas locales, estatales y nacionales para transformar y modernizar la estructura empresarial del país. Para lograr lo anterior se crearon tres tipos de incubadoras como se indica a continuación:

INCUBADORAS TRADICIONALES

Apoyan la creación de empresas en sectores tradicionales

Sus requerimientos de operación son básicos

Servicios, comercios e industrias ligeras

Apoyan la creación de empresas en sectores rurales o sociales

Ejemplo: Negocios de comida (Restaurantes), papelerías, ferreterías, panaderías, elaboración artesanal de un producto, empresas de servicios.

²Las incubadoras de empresas son instituciones públicas, privadas o de la sociedad civil, que activan el proceso de crear, desarrollar y consolidar empresas a partir de las ideas de los emprendedores. Su labor fundamental es desarrollar en ellos la visión empresarial y evaluar la viabilidad de su proyecto, para concretarlo a través de la elaboración de su plan de negocios y posterior puesta en marcha.

INCUBADORAS DE TECNOLOGÍA INTERMEDIA

Apoyan la constitución de las empresas

Mecanismos de operación semiespecializados

Ejemplo: Empresas de manufactura que desarrollan un producto o un software

INCUBADORAS DE ALTA TECNOLOGÍA

Apoyan la constitución de las empresas

Tecnologías de la información

Microelectrónica

Bioteología y Farmacéutico entre otros.

Con el fin de garantizar la correcta operación de los diversos programas de incubación así como la atención y servicios adecuados a los usuarios se conformó la Red Nacional de Incubadoras de Empresas. Asimismo, para homologar la calidad de los servicios que se prestan en las incubadoras, la Secretaría de Economía llevó a cabo un estudio para diagnosticar las fortalezas y debilidades de cada una de ellas y así estar en posibilidad de implementar las medidas necesarias para hacerlas más eficientes.

De esta forma los recursos federales se trasladan directamente a los emprendedores mediante becas de hasta el 70%, para recibir asesorías especializadas que les permitan consolidar sus ideas de negocio. Para fomentar la cultura emprendedora se han atendido 83,000 emprendedores durante las Caravanas del Emprendedor, que el mes de septiembre reinician sus visitas a diferentes ciudades de nuestro país.

El Sistema Nacional de Incubación Empresarial (SNIE), conformado por 500 incubadoras a lo largo toda República Mexicana, durante el 2009 creó 6,107 empresas, que a su vez generaron 24,394 empleos, rebasando la meta establecida para ese periodo, como se muestra en la gráfica No.2. Al mes de Agosto de 2010 se han apoyado proyectos que comprometen la creación de 8,467 nuevas empresas y la generación de 29,635 empleos a través del SNIE.

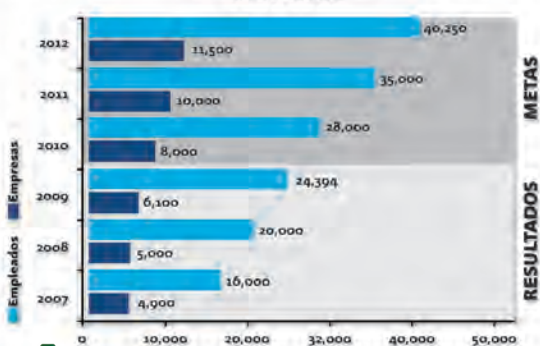
Programa Nacional de Emprendedores Incubadoras Existentes y Emprendedores Atendidos 2007-2012



Gráfica 1

Fuente: Dirección de Modernización. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Economía.

Programa Nacional de Emprendedores Empresas creadas en las Incubadoras y Empleo generado 2007-2012



Gráfica 2

Fuente: Dirección de Modernización. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Economía.



CAPITAL SEMILLA

En el desarrollo de las ideas que surgen en los emprendedores y para planear y madurar con éxito los proyectos empresariales, el acceso al financiamiento y su disponibilidad es tema vital para la Secretaría de Economía. Los emprendedores en su etapa inicial por lo general financian sus proyectos con recursos propios. Esta situación representa una barrera para la puesta en marcha de sus negocios. El desarrollo de herramientas para facilitar el acceso de empresas jóvenes al crédito hoy permite contar con **el Programa de Capital Semilla: una respuesta a la necesidad de financiamiento de los emprendedores** que contando con un proyecto viable, no tienen acceso a la Banca Comercial por la falta de historial crediticio, el alto riesgo y los altos costos de transacción que implican.

¿EN QUÉ CONSISTE?

Proporcionar apoyo financiero temporal a los proyectos de emprendedores para la formación y arranque de nuevos negocios a través de las incubadoras reconocidas por el Sistema Nacional de Incubación de Empresas de la Secretaría de Economía.

CONCEPTOS FINANCIABLES:

- ◆ Desarrollo de un prototipo comercial.
- ◆ Registro de patentes.
- ◆ Adquisición de maquinaria y equipo.
- ◆ Inversiones para lanzar el producto al mercado.
- ◆ Adaptaciones, ampliaciones y remodelaciones de instalaciones físicas.
- ◆ Capital de trabajo para la operación del negocio.

BENEFICIOS:

Financiamiento sin garantía hipotecaria con 1 ó 2 avales, tasa anual del 12%; por pago puntual esta tasa se reduce al 9%, los montos que se otorgan son de:

- ◆ Tradicional, hasta 150 mil pesos, con 36 meses plazo de pago; gracia en capital 6 meses, y 80 por ciento como porcentaje máximo de apoyo del proyecto.
- ◆ Tecnología Intermedia, 500 mil pesos; 42 meses plazo de pago y 9 meses de gracia en capital.
- ◆ Alta Tecnología, 1.2 millones y 48 meses plazo de pago.

Los interesados en este tipo de financiamiento pueden visitar la página www.capitalsemilla.org.mx o solicitar información en el Centro México Emprende más cercano. **S**

CASOS DE ÉXITO

CUANDO TRES MUJERES SE JUNTAN



Magdalena Ferreyra, Frescos y Procesados Cultivare

Fruto del esfuerzo de tres mujeres emprendedoras nació Frescos y Procesados Cultivare, empresa dedicada al procesamiento y comercialización de frutas y verduras deshidratadas. Con la asesoría de la Incubadora de Empresas del Tecnológico de Monterrey, Magdalena Ferreyra, Luz del Carmen López y Lugarda Santos, desarrollaron un proyecto para elaborar también frambuesas cristalizadas.

Magdalena recuerda que ya cultivaba frambuesas orgánicas en campos rentados cuando surgió la posibilidad de hacer un proyecto para darle valor agregado a los productos del campo y comenta: *“Siempre me he dedicado al campo. Soy Ingeniero Agrónomo y ya había trabajado en varios proyectos para hacer que Puebla empleara al máximo la capacidad que tiene para cultivar frambuesas, pero como productora siempre me enfrentaba al problema de tener un volumen muy incómodo: era muy pequeño para el Distrito Federal y muy grande para Puebla”*.

Las tres mujeres decidieron iniciar un proyecto para cristalizar frambuesas y así crear un producto que nadie tuviera; sin embargo, no sabían cómo procesar la fruta. Eso no las detuvo: en la Incubadora del Tecnológico de Monterrey Campus Puebla desarrollaron el proyecto y les ayudaron también con la parte de investigación.

En noviembre de 2009, Frescos y Procesados Cultivare recibió recursos del Fondo PYME a través de Capital Semilla, mismo que invirtieron en el mejoramiento de sus instalaciones y la compra de la maquinaria que les ayudó a realizar los procesos con mayor eficiencia y cumplir con las normas más estrictas de inocuidad. Para capitalizarse y conseguir su objetivo original, Magdalena, Luz del Carmen y Lugarda crearon una línea de frutas deshidratadas bajo el concepto de “snaks nutritivos y bajos en calorías”. A diferencia de las que se encuentran comúnmente en el mercado, éstas contienen porciones que no superan las 90 kilocalorías, ración indicada por los nutriólogos para los refrigerios. *“Además de que ofrecemos una opción nutritiva, utilizamos sólo fruta de primera y por nuestro volumen de operaciones, podemos adaptarnos con facilidad a las necesidades de nuestros clientes”*, aseguran felices.

Los productos fueron recibidos con tanto éxito que ya se comercializan en Querétaro, Guanajuato, Mérida, Tamaulipas, Baja California y Coahuila; todas sus líneas de productos ya se pueden encontrar en las tiendas City Market de Comercial Mexicana y entre sus principales clientes se cuentan Palacio de Hierro; Wal Mart; Hotel Fiesta Americana Grand; La Tierra Verde; Control de Peso, y una importante fabricante de barras energéticas, además de gasolineras de una importante carretera, tiendas de conveniencia en Monterrey y Garza García, Nuevo León.

Y van por más: ahora las socias de Frescos y Procesados Orgánicos también están involucradas en un proyecto para el mejoramiento genético de las semillas de frambuesa porque, dicen, *“las grandes corporaciones norteamericanas tienen blindado el mercado de semillas mejoradas, pero no podemos quedarnos con las manos cruzadas; por eso hemos iniciado un proyecto para hacer más eficiente la semilla con la que contamos, que data de hace 50 años”*. ☺

CIENTÍFICO – EMPRESARIO: BUENA COMBINACIÓN

Convencido de que los avances científicos deben trascender más allá de los centros de investigación, el Doctor Luis Ernesto Marín decidió formar una empresa en donde pudiera aplicar los conocimientos que generó a través de muchos años, en beneficio de la sociedad. El Dr. Marín, Investigador Nivel III del Sistema Nacional de Investigadores (grado máximo que se puede alcanzar) se dedicaba los fines de semana a dar servicios de consultoría a diversas empresas, que poco a poco fueron incrementándose hasta llegar a tener empresas trasnacionales dentro de su cartera de clientes.

Apasionado por la ciencia y la investigación, Luis Ernesto Marín se vio obligado a dedicar más tiempo a la atención de sus clientes, por lo que decidió fundar el Grupo Ha, empresa comprometida con la divulgación científica y su instrumentación en soluciones integrales para el manejo eficiente del agua y cuidado del medio ambiente, que ofrece un portafolio de servicios especializados, haciendo valer su formación como hidrólogo.

Conforme crecía el número de clientes sus problemas administrativos se incrementaron por lo que fue necesario buscar alguna alternativa que pudiera ayudarlo en ese aspecto. Decidió inscribirse en la Incubadora de Empresas del Instituto Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México, en donde con el apoyo, capacitación y orientación de los especialistas inició el camino que le permitió concretar su empresa.

El Dr. Marín Stillman no sólo creó una opción de negocio con alto valor agregado a partir de la investigación, sino también un aliciente tangible para que otros miembros de la comunidad científica en México decidan emplear sus conocimientos en favor de la calidad de vida de la sociedad, al grado de que ya 17 científicos nacionales trabajan con él en la sustentabilidad ambiental y brindan su apoyo gratuito a comunidades marginadas en los estados de Oaxaca y Guerrero, para garantizar su acceso al vital líquido. Entre los logros más destacados de Grupo Ha se encuentra el hecho de que haya generado 6 registros de marca y uno de derechos de autor, además de haber recibido el Galardón PYME 2009 por parte de la Secretaría de Economía a la Mejor Empresa de Tecnología Intermedia Incubada. ☺



Dr. Luis Ernesto Marín Stillman, Grupo HA

¿Qué es una marca? ¿Para qué se registra?
 ¿En dónde se registra? ¿Qué es una patente?
 ¿Cuáles son los requisitos para proteger una patente?



Estas son algunas de las preguntas que se respondieron en el Curso General de Propiedad Industrial impartido en los Centros México Emprende del Distrito Federal.

El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) unió fuerzas con la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, para guiar a los Emprendedores y Empresarios en materia de propiedad industrial y protección de patentes.

El Curso se dividió en cuatro partes:

- I. Introducción
- II. Marcas.
- III. Invenciones.
- IV. Servicios de Información Tecnológica.



En la introducción se abordaron temas como los beneficios que otorga la propiedad industrial a las empresas y división de la propiedad intelectual:



En el primer módulo, la temática en general fue sobre los tipos de marca que existen, los avisos comerciales y nombre comercial, en donde los asistentes participaron entusiastas ya que la inquietud principal era cómo registrar una marca y los procesos de solicitud de registro de marca. En el segundo y tercer módulo se vieron temas específicos de las patentes con ejemplos, como: protección de patentes, duración de las patentes, renovación, obtención de información de patentes registradas, entre otros.

Christian Solano Padilla, especialista en Propiedad Industrial, comentó acerca del curso que impartió: *"Se creó ante la necesidad de que los emprendedores y empresarios conocieran de cerca el sistema de protección de marcas y patentes, así como sus procesos y la forma de llevar a cabo registros; crear conciencia de lo importante que es proteger en el mercado lo que se refiere a su intelecto y hacer respetar un derecho del cual pueden obtener grandes beneficios"*.

Según los asistentes, se cubrieron sus necesidades de conocimiento para registrar una marca o proteger una patente, pues en su mayoría están a punto de iniciar el trámite o están en la mitad de ello. Verónica Díaz, Gerente de Mercadotecnia y encargada ante el IMPI de los registros de marca en la empresa en que labora, se mostró muy interesada en el curso, ya que *"ahora las empresas pueden realizar directamente los trámites, sin necesidad de contratar a un gestor con quien muchas veces no sabes en qué etapa va tu proceso de registro"*. Un total de 110 empresas tomaron este curso impartido en las instalaciones de 5 Centros México Emprende del Distrito Federal.

Mantente informado sobre las diferentes ofertas de capacitación que te ofrece la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Consulta nuestro portal de Internet: www.mexicoemprende.com.mx o llama al call center (01 800) 910 0 910. S



Échale la mano a México

ÉCHALE LA MANO A MÉXICO

En plena recuperación económica, son más necesarias que nunca las iniciativas que permitan generar oportunidades de empleo y desarrollo para los mexicanos. Por ello, la Secretaría de Economía, en coordinación con la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) realizaron, los días 11, 12 y 13 de agosto, en el World Trade Center de la Ciudad de México, la primera exposición para desarrollar una red de proveedores nacionales de la industria y servicios turísticos: “Échale la Mano a México”.

Esta feria marca el inicio de una ambiciosa estrategia, a través de la cual se busca vincular a MIPYMES con grandes empresas de diferentes sectores industriales, de forma que tengan la posibilidad de articular una cadena de proveedores nacionales, capaces de ofrecer insumos y servicios de la máxima calidad a precios competitivos. En la ceremonia inaugural, el Diputado Isaías González Cuevas, Presidente de la Comisión para el Análisis de Políticas de Creación de Nuevos Empleos de la Cámara de Diputados y Secretario General de la CROC, aseguró que *“al fortalecer la proveeduría de la industria nacional, crece el mercado interno y se promueve la generación de más y mejores empleos”*.

En su intervención, el Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa, refrendó el compromiso del Gobierno Federal con organismos empresariales y organizaciones obreras para trabajar de la mano en esquemas de apoyo que permitan fortalecer el mercado interno, a través del desarrollo de las PYMES. En este sentido, anunció que *“próximamente se realizarán este tipo de eventos, en cuando menos 4 estados de la República, para vincular empresas regionales a la proveeduría de grandes empresas”*.

Antes de dar por inaugurada la Expo “Échale la Mano a México”, la Diputada Federal Beatriz Paredes Rangel, reconoció el valor de la coordinación entre los Poderes Legislativo y Ejecutivo, empresarios, trabajadores y sindicatos para resolver el problema del desempleo en el país. Asimismo, se dijo convencida de la capacidad que tienen las PYMES mexicanas para abastecer la cadena de suministros de la industria turística nacional, en sustitución de productos importados que dominan actualmente el mercado.

En la ceremonia inaugural también participaron el Ing. Sergio Cervantes Rodiles, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA); el Ing. Braulio Cárdenas Cantú, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (CANIRAC), y el Sr. Pablo Azcárraga Andrade, Presidente de Consejo Nacional Empresarial Turística (CNET). El evento superó toda expectativa ya que, a lo largo de tres días la visitaron más de 2 mil personas. Además, en el recinto, los expositores tuvieron acceso a un Centro de Negocios donde se llevaron a cabo más de 1,200 reuniones entre MIPYMES y clientes potenciales. El área de exposición se dividió

en zonas temáticas de interés para los visitantes: alimentos y bebidas, textiles, tecnología y servicios complementarios; en donde se podían encontrar desde alimentos deshidratados, dulces típicos, vinos y licores, hasta mantelería, muebles, artesanías, artículos de decoración, servicios de mantenimiento y sistemas de iluminación con ahorro de energía.

Por otro lado, la Secretaría de Economía puso a disposición de las MIPYMES módulos de atención, en donde recibieron asesoría en temas de consultoría, financiamiento y comercialización para potenciar las posibilidades de su negocio. Todos los participantes se sumaron a la apuesta de gobierno, empresarios y trabajadores por transformar a las MIPYMES nacionales convencidos de convertirse en protagonistas del desarrollo turístico del país y lanzaron con entusiasmo la consigna de *¡Echarle la mano a México!, ¡Permanece atento a la realización de las siguientes Expos “Échale la Mano a México!”*

EXPORTAR HACIENDO HISTORIA

El comercio internacional tiene un impacto positivo sobre el crecimiento económico y el desarrollo de México. En el número anterior del Boletín PYMES Nuestras Empresas comentamos que sólo aquellas empresas que ingresen al proceso de exportación, **las empresas que eligen construir su propia historia y ejecutar con éxito sus ideas emprendedoras, son las que marcan la diferencia.**

Por eso, estar bien y puntualmente informados es una garantía de éxito y significa ir siempre un paso adelante. Sin duda, esta idea cobra especial relevancia cuando se trata del mundo de los negocios dentro del sector exportador. Con el Fondo PYME te apoyamos para:

◆ Realizar un estudio de mercado o plan de negocios para exportar

◆ Desarrollar material promocional y enviar muestras de tu producto a exportar

◆ Contratar servicios de capacitación y consultoría en comercio exterior

◆ Diversificar tu mercado en el extranjero

◆ Mejorar los procesos productivos con potencial exportador

◆ Exportar por primera vez



La Dirección de Oferta Exportable, con recursos del Fondo PYME, lleva a tu empresa a ferias internacionales; con las Impulsoras de Oferta Exportable te brindan servicios de capacitación y consultoría y te conectan con clientes en el extranjero. No hay duda de que el comercio y la inversión son de vital importancia para el crecimiento económico, pero el verdadero desafío es llevar a más empresas al mercado internacional, de modo que promuevan un desarrollo sostenible. Para lograrlo contamos con el **Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE)**.

La primera ventana de orientación para exportar son los **Módulos de Orientación al Exportador (MOES)**, que funcionan como los principales puntos de atención empresarial en materia de comercio exterior y, ubicados estratégicamente en los 32 estados de la República mexicana, se enfocan en brindar:

- ◆ Asesoría personalizada y gratuita en materia de comercio exterior a aquellos interesados en exportar y que requieren, según sea el caso, orientación para determinar si su producto es susceptible de exportar; información acerca del procedimiento para vender sus productos en los mercados internacionales; conocer la etapa del proceso de exportación en que se ubica su empresa.
- ◆ Apoyo específico para canalizar a las MIPYMES con organismos e instituciones de comercio exterior para que reciban asesoría especializada, de acuerdo con los requerimientos particulares de cada empresa. Y esto es posible porque los MOES cuentan con una red de consultores que incluye una amplia gama de especialidades, tales como: registro de marcas, orientación para exportar, estructura de costos y capacidad de producción, consultoría especializada en comercio exterior, apoyos financieros, marketing y selección del mercado, medio de distribución, promoción, diseño de envase y etiquetado, aduanas, transporte y medios de distribución, empaque y embalaje y, finalmente, conexión con el mercado internacional.
- ◆ Vinculación de proyectos detectados que sean viables de exportación con los Centros PYMEXPORTA, así como con otras instituciones públicas y privadas en materia de comercio exterior, con el objetivo de garantizar que se concrete su exportación.

METODOLOGÍA HOMOGÉNEA

Los MOES funcionan con una metodología de trabajo que permite proporcionar un servicio de asesoría y orientación uniforme para que los empresarios puedan adentrarse rápidamente en el proceso de exportación. Todo ello en función de sus necesidades y el grado de avance en el proceso:

- ◆ **BÁSICO:** No exporta actualmente y puede contar o no con un producto.
- ◆ **INTERMEDIO:** Cuenta con un producto y cliente. Está por iniciar operaciones o ya las inició, pero desconoce aspectos de la exportación.
- ◆ **AVANZADO:** Tiene experiencia en el proceso de exportación y tiene alguna duda específica.

APOYA CON MATERIAL IMPRESO COMO:

- ◆ Tríptico del Proceso de Exportación en México
- ◆ Guía Práctica para Exportar
- ◆ Guía para la Determinación de un Producto Exportable
- ◆ Guía Avanzada para Exportar

S

Visítanos en www.contactopyme.gob.mx/moes/, para acceder a este servicio gratuito e identificar uno de los 62 MOES más cercano a tu localidad.

EVENTOS

Durante el mes de septiembre se llevará a cabo la **CARAVANAS DEL EMPRENDEDOR** en la Cd. de Guadalajara, Jalisco los días del 13 al 15 de septiembre en Expo-Guadalajara, en el marco de la Semana Regional PYME 2010, Encontraras:

- ◆ Conferencias Magistrales.
- ◆ Pláticas para emprendedores.
- ◆ Simuladores de Negocios.
- ◆ Sesiones informativas sobre: Financiamiento, Comercialización e Innovación.
- ◆ Stands de Incubadoras de Empresas de la Región, casos de éxito e Instituciones de apoyo al emprendedor.
- ◆ Actividades lúdicas
- ◆ Espectáculos culturales

Cualquier información favor de comunicarse con el **LIC. ISRAEL CALDERÓN ZÚÑIGA**
TELÉFONO: 52296100 ext. 32070
E-MAIL: Israel.calderon@economia.gob.mx

CALENDARIO 2010
Semanas Regionales PYME a realizarse en SEPTIEMBRE



EVENTO	ORGANISMO	ESTADO	FECHA	RECINTO
Tercer Semana Regional PYME Puebla 2010	Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de Puebla	Puebla	7, 8 y 9 de septiembre	Centro de Convenciones de Puebla
Séptima Semana Regional PYME Noreste, Monterrey 2010. "Creceamos contigo"	Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León	Nuevo León	8, 9 y 10 de septiembre	Cintermex
Semana Regional PYME Jalisco Emprende 2010	Consejo Estatal de Promoción Económica. CEPE	Jalisco	13, 14 y 15 de septiembre	Expo Guadalajara

SEMANA NACIONAL PYME 2010

México emprende



GOBIERNO FEDERAL

SE



El evento donde encontrarás los apoyos y soluciones que necesitas para iniciar o fortalecer tu negocio: financiamiento, asesoría, capacitación, comercialización, innovación tecnológica, franquicias y conferencias magistrales de reconocidos líderes empresariales que te ayudarán a ser más competitivo.

¡PARTICIPA!

MÉXICO 2010

Bicentenario Independencia
Centenario Revolución



Vivir Mejor