



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN SANTO TOMAS

SEMINARIO:

LA IMPORTANCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
(MPYMES) EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO

LA IMPORTANCIA DE LAS POLÍTICAS DE FOMENTO Y APOYO
A LAS MPYMES EN MÉXICO

TRABAJO FINAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

PRESENTA:

JESSICA YARIDA IBARRA SALINAS

LICENCIADO EN RELACIONES COMERCIALES

PRESENTAN:

ERIKA YAFNEL ALVAREZ MUÑOZ

ANA BERTHA ENRÍQUEZ SOLÍS

LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

P R E S E N T A:

AURORA VALDEZ MORALES

CONDUCTOR: C.P.C. JAVIER G. CABELLO MANCERA.

LIC. JOSÉ L. SOSA MONSALVO.



MÉXICO D.F.

AGOSTO 2009



AGRADECIMIENTOS

A mis padres.

Por darme la vida, por haberme inculcado valores, aconsejarme y darme ánimos en momentos difíciles, por apoyarme en todo momento tanto económicamente como emocionalmente, por enseñarme a aprender de mis errores saliendo adelante y sobre todo por tenerme confianza y guiar mi vida por el camino correcto, sin ustedes hubiera sido imposible lograr este sueño, los quiero mucho.

A mi hermana.

Por ser mi mejor amiga y estar siempre conmigo dándome consejos, escuchándome y regañándome cuando me lo merecía, por ayudarme a estudiar explicándome cosas que no entendía, por tenerme paciencia y por todas las aventuras y locuras que hicimos juntas.

A mi abuelito.

Por estar siempre pendiente de mí, de que terminara mi carrera y me titulara y por que desde el cielo ahora me estas cuidando.

A mis abuelitas.

Por su cariño y confianza, por estar conmigo en los momentos más emotivos e importantes de mi vida.

A mi tío Gerardo.

Por tus recomendaciones y sugerencias por que gran parte de ellas me llevaron a tomar este camino, por tener siempre disposición para ayudarme cuando tenía dudas, por regañarme cuando no te ponía atención por que eso me enseñó a ponerle más empeño a las cosas.

A mis tíos

Por tener siempre confianza en mí, motivarme, enseñarme que puedo lograr todo lo que quiero y por apoyarme tanto moral como económicamente para lograr el sueño de graduarme.

A mis primos.

Por el cariño y confianza que me han brindado, por estar juntos y demostrarnos nuestro apoyo en los momentos buenos y difíciles de nuestra vida, demostrando que somos una familia.

A mis amigos.

Por su amistad, por ayudarme académicamente, y por todos los momentos que compartimos juntos que hicieron que la carrera fuera más divertida.

A mis profesores.

Por enseñarme todo lo necesario, guiarme, asesorarme y por que gracias a ustedes hoy concluyo mi carrera.

Jessica Yarida Ibarra Salinas.



AGRADECIMIENTOS

En esta etapa que concluye, la cual significa uno de los objetivos más importantes de mi vida, quiero agradecer como primer punto a Dios por permitirme existir y por las grandes bendiciones que me ha otorgado, como mis padres, quienes me han dedicado su vida entera para darme lo mejor del mundo, quienes me han enseñado el amor de una familia, el consejo de un amigo, la lucha de un padre y la fortaleza de una madre. Sin su apoyo, cariño y comprensión no hubiera llegado a este punto, a ser lo que soy, a ser una persona responsable, a enfrentar mis miedos y adversidades, me han enseñado el camino para salir adelante y valerme por mi misma. Por todo esto y mucho más, quiero compartir mi satisfacción personal con ellos, ya que de esta forma correspondo un poco a lo mucho que me han dado, se que nunca podré pagar todos sus sacrificios y esfuerzos. Gracias por todo, los amo.

A mis hermanos quienes con su ejemplo y esfuerzo me han enseñado a no rendirme, a creer que por más difícil que las cosas se presenten siempre hay una salida, gracias por su compañía y su cariño, se que ustedes también lo lograrán.

Por último agradezco a Ángel, quien me ha acompañado de forma incondicional en cada una de las etapas más difíciles de este camino. Gracias por dedicarme tu tiempo, por soportar mis enojos, por darme aliento en los momentos más desesperantes, por hacerme reír de las adversidades y sobre todo por el gran amor que me has demostrado.

Sin ustedes se que no lo hubiera logrado, aportaron en mi una parte de su corazón que me hace ser una mejor persona. Gracias por todo, los adoro. Que Dios los bendiga siempre.

“Para todo sacrificio siempre hay una recompensa. No se rindan nunca”

Erika Yafnel Alvarez Muñoz.



A QUIENES IMPORTAN

Antes que a nadie deseo agradecer a mi mami por su amor y apoyo incondicional en este camino, por respaldar mi educación y formación profesional, por ser un ejemplo de lucha y superación constante. Por ser tan linda, valiente, hermosa, por educarme en un entorno libre, por aceptarme tal cual soy, por aguantar mis locuras y mi rebeldía. Por desvelarse conmigo acomodando parte del trabajo final, por esperarme cuando llegaba tarde. Gracias Botis.

A mis hermanos Bob y Ojitos por recordarme lo bella que es la vida, por sus bromas, su creatividad, su compañía y por iluminar mi camino.

A mí ösitö por su amor, sus consejos y por sostener mi mano en los momentos más difíciles de este proyecto. Por ser el hombre de mi vida, mi fortaleza y mi orgullo. Te amo vida.

También deseo agradecer a mis compañeras de equipo Erika, Aurora y Jess que sin su esfuerzo, paciencia y dedicación esto simplemente no hubiera podido ser una realidad. Gracias chicas ☺

A nuestro asesor C.P.C. Javier Cabello por dejarnos expresar nuestras opiniones libremente, por compartir sus conocimientos con nosotros, por demostrarnos lo importante que es la organización y el trabajo en equipo, por su paciencia para que este proyecto tuviera forma, por sus consejos, por la humildad y simpatía con la que se presenta y dirige. Muchas Gracias.

Agradezco el hecho de contar con un empleo que me ayudo a solventar los gastos de Titulación. A Angie por sus consejos de etiqueta y buen gusto, a mi jefe Horacio por darme permiso siempre que lo necesite, por aceptarme en el inicio de mi carrera profesional, por ser pacientes conmigo, por enseñarme todo lo que ahora se. Gracias.

A esas tres personitas que están lejos pero que llevo dichosamente en mi corazón y que en su momento compartieron la siguiente frase conmigo:

“Dios concédeme serenidad para aceptar las cosas que no puedo cambiar, coraje para cambiar las que puedo y sabiduría para discernir la diferencia”

Que importa que sea frase AA está llena de sabiduría jiji.

Ana Bertha Enríquez Solís.



AGRADECIMIENTOS

Al término de esta etapa de mi vida, Con la mayor gratitud por los esfuerzos realizados para que yo lograra terminar mi seminario quiero expresar un profundo agradecimiento a quienes con su ayuda, apoyo y comprensión me alentaron a lograr esta hermosa realidad.

A dios por acompañarme siempre y a todo momento de dificultad, haberme dado la sabiduría y la fortaleza para que fuera posible alcanzar este triunfo.

A mi madre que es el ser más maravilloso de todo el mundo.
Gracias por el apoyo moral, tu cariño y comprensión que desde niña me has brindado, por guiar mi camino y estar junto a mí en los momentos más difíciles.

A mi abuelita porque gracias a su apoyo y consejo he llegado a realizar la más grande de mis metas. La cual constituye la herencia más valiosa que pudiera recibir.

A mi hermana por brindarme su cariño, amistad y apoyo moral.

A mi tío Martín por el gran apoyo moral que me ha brindado, sus consejos y alentarme a lograr mis metas. Por estar en los momentos difíciles y por presentar como un padre para mí.

Aurora Valdez Morales.



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	I
CAPITULO 1. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007- 2012 Y LAS MPYMES	1
1.1 Estrategias.....	1
CAPITULO 2. PRINCIPALES DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES Y SUS PROGRAMAS DE APOYO A LAS MPYMES.....	4
2.1 Secretaría de Economía (SE).....	4
2.1.1 Programa Mi Tortilla.....	4
2.1.2 Programa por un México Emprendedor.....	5
2.1.3 Programa Empleo en Zonas Marginadas.....	6
2.1.4 Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT).....	7
2.1.5 Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES).....	10
2.1.6 FONDO PYME.....	12
2.2 Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).....	17
2.2.1 Programa de Apoyo a la Productividad (PAP).....	17
2.3 Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).....	21
2.3.1 Programa de Empleo Temporal (PET)	21
2.3.2 Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART).....	22
2.4 Secretaría de la Reforma Agraria (SRA).....	25
2.4.1 Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG).....	26
2.4.2 Programa Joven Emprendedor Rural.....	28
2.5 Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentos (SAGARPA).....	32
2.5.1 Programa de Soporte.....	33
2.5.2 Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO).....	35
2.6 Secretaría de Turismo (SECTUR).....	36
2.6.1 Programa de Apoyo a la Competitividad de la MPYME Turística.....	37
2.6.2 Programas Regionales.....	39



CAPÍTULO 3. OTROS TIPOS DE APOYO QUE OTORGA EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS..... 50

3.1	Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI).....	50
3.1.1	Financiamiento.....	51
3.1.2	Capacitación.....	59
3.1.3	Asistencia técnica.....	61
3.1.4	Programas para pequeñas y medianas empresas.....	62
3.2	Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA).....	63
3.2.1	Crédito FIRA.....	64
3.2.2	Financiamiento Rural.....	65
3.2.3	Garantía FIRA.....	66
3.2.4	Financiamiento Estructurado.....	66
3.2.5	Apoyos Tecnológicos FIRA.....	67
3.3	Banca de desarrollo.....	68
3.3.1	Nacional Financiera (NAFINSA).....	71
	-Programa de compras del Gobierno Federal.....	72
	-Programa crédito PYME.....	76
	-Programa de modernización del autotransporte de carga y pasaje.....	78
	-Programa de apoyo a empresas desarrolladoras de software.....	80
	-Programa de financiamiento sector cuero y calzado.....	81
	-Programa emergente.....	83
	-Programa emprendedores CONACYT – NAFINSA.....	85
	-Programa de garantías.....	88
3.3.2	Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).....	91
	-Exporta fácil.....	92
	-Programa de apoyo al sector turismo.....	93
	-Crediexporta capital de trabajo.....	95
	-Crediexporta avales y garantías.....	96
	-Oportunidad de negocios.....	97
3.4	Pro México.....	101
3.4.1	Comience a exportar.....	103
3.4.2	Soluciones de negocios.....	106



3.4.3	Información de países.....	109
3.4.4	Oportunidad de negocios.....	109
3.4.5	Libre comercio.....	110
3.5	Organismos cúpula del sector privado.....	110
3.5.1	Consejo Coordinador Empresarial (CCE).....	110
3.5.2	Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE).....	113
3.5.3	Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN).....	118
3.5.4	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR).....	120
3.5.5	Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo (CANACO).....	127
3.5.6	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).....	134
3.5.7	La Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI).....	147
CAPÍTULO 4. EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO.....		151
4.1	Servicios Bancarios.....	151
4.2	Integración del Sistema Financiero Mexicano.....	152
4.2.1	Bolsa Mexicana de Valores (BMV).....	152
4.2.2	Mercado de Deuda.....	153
4.2.3	Las Casas de Bolsa.....	154
4.2.4	Las Sociedades de Inversión.....	154
4.2.5	Calificadoras.....	155
4.3	Autoridades Financieras.....	155
4.3.1	Banco de México (BM).....	156
4.3.2	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).....	157
4.3.3	Asociación de Bancos de México (ABM).....	157
4.3.4	Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).....	158
4.3.5	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).....	159
4.4	Bancos.....	160
4.4.1	Objetivo.....	160
4.4.2	Operación.....	160
4.4.3	Crédito.....	161



4.4.4	Financiamiento.....	163
4.4.5	Beneficios de la Banca por Internet.....	164
4.4.6	Actividades Económicas.....	165
4.5	Indicadores Económicos.....	166
4.5.1	Índice de Precios y Cotizaciones.....	166
4.5.2	Dow Jones.....	167
4.5.3	Nasdaq.....	168
4.5.4	Inflación.....	170
4.5.5	Unidades de Inversión.....	172
4.5.6	Tasas.....	173
4.5.7	Dólar.....	176
4.5.8	Bonos.....	178
4.5.9	Certificados de la Tesorería de la Federación.....	180
4.5.10	Recaudación del impuesto a los depósitos en efectivo.....	183
4.6	La Banca Privada y sus créditos financieros para las PYMES.....	185
4.7	La crisis económica y la repercusión en las MPYMES.....	193
4.7.1	Recesión.....	193
4.7.2	Crisis.....	199
CAPÍTULO 5. LAS CADENAS PRODUCTIVAS, CONGLOMERADOS ALIANZAS ESTRATÉGICAS ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO DE LAS MPYMES		202
5.1	Cadenas productivas.....	202
5.2	Conglomerados o Clúster.....	206
5.3	Alianzas estratégicas alternativas para el desarrollo de las MPYMES.....	208
CAPÍTULO 6. LA IMPORTANCIA DE LOS APOYOS FINANCIEROS DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES PARA LAS MPYMES.....		214
6.1	Banco Interamericano de Desarrollo (BID).....	214
6.2	Corporación Interamericana de Inversiones (CII).....	217
6.3	Fondo Monetario Internacional (FMI).....	219
6.4	Banco Mundial (BM).....	222
6.5	Comisión Europea (CE).....	224
6.6	Secretaría de Economía (SE).....	225



CONCLUSIÓN.....	III
BIBLIOGRAFÍA.....	V



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por objeto dar a conocer una perspectiva general de los programas de apoyo que hoy en día ofrece tanto sector público como privado a las MPYMES ya sea resolviendo sus necesidades de liquidez, de estructura, de proyección ó de asesoría integral.

Comenzaremos con el plan nacional de desarrollo 2007-2012 enfocado a las MPYMES y las cuatro estrategias que tiene para promover el desarrollo de estas.

Hablaremos de las dependencias gubernamentales y sus principales programas de apoyo a las MPYMES, nos enfocaremos a que sector van dirigidos, que requisitos se tienen que cumplir, los beneficios y que seguimiento se le dará a cada uno de ellos.

Existen otros organismos públicos y privados que otorgan programas y apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa de nuestro país.

Dentro del sector público destaca la banca de desarrollo, la cual ha sido promotora de la inversión sobre las empresas y sectores claves para el desarrollo nacional, manteniendo un amplio espectro sobre los sectores de atención hacia la micro, pequeña y mediana empresa.

Se destaca la presencia de la banca de desarrollo, Nacional Financiera y Banco Nacional de Comercio Exterior. Estas instituciones están dedicadas a brindar apoyo de forma específica al objeto de estudio.

Por otro lado, existe un gran interés de organismos privados por incentivar y promover el desarrollo económico, técnico y administrativo. Los diferentes organismos cúpula del sector privado, así como otras asociaciones, empresas o instituciones que han destinado parte de sus recursos otorgando asesoría, capacitación, financiamiento, capital, etc., con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos en el país.

Abordaremos temas internacionales de carácter económico, político y social que establecen un nuevo orden de integración, transición y status de las MPYMES.

Mostraremos el nexo que el Sistema Bancario Mexicano ha condensado bajo un proyecto real de estándares internacionales que promueven y ejercen la oferta de una amplia gama de productos financieros que han llegado para facilitar la gestión de las MPYMES en México. Un estado de apertura que si bien tiene sus limitantes en función al encuadre que ejercen las autoridades financieras son una herramienta efectiva, segura y capaz de ofrecer soluciones serias en cuestión de especialización y alcance para cualquier tipo de negocio.

En este sentido vislumbraremos también las opciones de financiamiento que actualmente ofrece la banca privada a los emprendedores. Riesgos, limitantes, orden,



vanguardia, gestión, apertura y crecimiento son conceptos que acompañan la estructura de la banca.

Un microempresario puede obrar maravillas a favor de su negocio conociendo las necesidades de su empresa, vislumbrando su función directa, conociendo las herramientas que ayudarán a que su negocio crezca, apostando por nuevas alternativas, administrando su capital y cimentando alianzas.

Se encontrarán las alianzas estratégicas, así como los tipos, características, ventajas, beneficios y algunos programas que pueden ser aplicadas para estas mismas ya que estas son consideradas como algunas alternativas para el desarrollo de las MPYMES.

Se conocerá el rol de los organismos internacionales, Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, asimismo los programas y/o financiamientos que ofrece a las MPYMES y se desarrollarán las características, estructura y sus objetivos.



CAPITULO 1. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007- 2012 MPYMES

El Plan Nacional de Desarrollo es un documento que establece los objetivos nacionales y las estrategias que durante la presente administración deberán regir la acción del gobierno, representa el compromiso que establece con los ciudadanos y que permitirá la rendición de cuentas.

El Plan Nacional de Desarrollo, se presenta en cumplimiento al artículo 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que establece que “el estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la nación.” y se ha elaborado de acuerdo a lo establecido en la ley de planeación, el artículo 12 establece que “los aspectos de la planeación nacional del desarrollo que correspondan a las dependencias y entidades de la administración pública federal se llevaran a cabo, mediante el sistema nacional de planeación democrática.”

Con base en información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), las MPYMES constituyen el 99.8% del total de unidades económicas del país, representan el 52% del PIB y contribuyen a generar el 72.1% de los empleos en México.

1.1 Estrategias

Las estrategias generales plasmadas en el Plan Nacional de Desarrollo han sido diseñadas de acuerdo a las propuestas de los ciudadanos para ello se hizo una consulta que constituyó en un espacio a través del cual los ciudadanos de forma individual o de las organizaciones a las que pertenecen, expresaron sus ideas y propuestas para el desarrollo integral del país.

Los mecanismos a través de los cuales se llevó a cabo esta consulta fueron:

- Mesas de diálogo con integrantes de diferentes comisiones de la cámara de diputados y del senado de la república.
- Mesas de diálogo con los partidos políticos.
- Foros de consulta popular realizados por las secretarías de estado y diversas entidades del gobierno federal.
- Consulta ciudadana realizada por la oficina de la presidencia de la república, a través de un centro de consulta telefónica, el envío y recepción de formas de consulta por medio del servicio postal mexicano, el sitio de Internet y la recepción de documentos y propuestas en las oficinas de la presidencia.
- Reuniones de trabajo con especialistas.

Una vez que tuvieron todas las propuestas las dependencias y entidades de la administración pública federal las analizaron e incluyeron en los objetivos y estrategias



del plan nacional de desarrollo, observando siempre las variables ambientales, económicas, sociales y culturales.

La Secretaria de Hacienda y Crédito Público participa en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo, respecto a las políticas financiera, fiscal y crediticia.

Las estrategias generales para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas son:

1. Favorecer el aumento de la productividad de las MPYMES e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades.

Se basa es cinco segmentos:

- El primero incluye a emprendedores, mujeres y hombres que se encuentran en proceso de creación y desarrollo de una empresa.
- El segundo está compuesto por las microempresas.
- El tercer segmento contempla a las pequeñas y medianas empresas.
- El cuarto incluye al grupo de MPYMES que tienen un mayor crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio.
- El quinto esta conformado por aquellas empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado vertebran las cadenas productivas.

Estos segmentos van a recibir apoyo del gobierno federal a través de cinco estrategias que son:

- **Financiamiento:** Se otorgan apoyos orientados a facilitar el acceso a los servicios del sistema financiero para las MPYMES, se canalizaran recursos a través de los programas de apoyo con lo cual las MPYMES y emprendedores obtendrán mejores opciones de financiamiento.
- **Comercialización:** Apoyar a los MPYMES adquiriendo sus productos y dándolos a conocer para que se posicionen en el mercado tanto nacional como internacional.
- **Capacitación y consultoría:** El gobierno federal proporciona a las MPYMES servicios de consultoría y capacitación de la más alta calidad a precios accesibles, a fin de fortalecer la capacidad de las empresas para consolidarse y crecer.
- **Gestión:** Organizar y administrar los recursos de manera que se pueda cumplir con lo establecido.
- **Innovación y desarrollo tecnológico:** Los apoyos en este rubro tienen el propósito de impulsar a las MPYMES a desarrollar productos, procesos y servicios de alto valor agregado mediante instrumentos que mejoren la capacidad y aprendizaje tecnológico lo suficientemente flexibles para apoyar a las empresas en cualquier etapa del ciclo de vida del negocio.



2. Consolidar los sistemas de apoyo a las MPYMES.

El apoyo a los MPYMES se ha llevado a cabo con una gran variedad de programas que en ocasiones se duplican por esta razón es necesario revisar los esquemas de apoyo y reestructurarlos estableciendo mecanismos de coordinación que permita generar sinergias y conduzcan a un mayor impacto de la política con menores costos de operación.

El esquema de apoyo de las MPYMES coordinara los programas de apoyo integral a las empresas de acuerdo a su tamaño y potencial de tal forma que permita impulsar a las empresas y emprendedores con proyectos que favorezcan la generación de empleos.

3. Impulsar el desarrollo de proveedores, elevando el porcentaje de integración de insumos nacionales en los productos elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de valor agregado en la producción de bienes que se comercian internacionalmente.

4. Revisar y ajustar los programas actuales de apoyo para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado.

La clave es complementar el apoyo de recursos financieros mediante mayor capacitación y habilidad administrativa, y programas de asesoría y consultoría que faciliten la expansión de las empresas, la adopción de nuevas prácticas de producción y de las tecnologías más avanzadas.



CAPITULO 2. PRINCIPALES DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES Y SUS PROGRAMAS DE APOYO A LAS MPYMES

2.1 Secretaría de Economía (SE)

Misión

Ser una institución que promueve políticas y programas orientados a crear más y mejores empleos, más y mejores empresas y más y mejores emprendedores.

Visión

Será la dependencia de gobierno federal que promueva la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante la implementación de políticas que desarrollen la competitividad y las inversiones productivas.

Objetivo

Promover la competitividad y el crecimiento económico de las empresas del país tanto en el mercado nacional como internacional.

Su trabajo es ayudar a la generación de empresas y ayudarlas a ser más competitivas. Promueve el intercambio de bienes con todos los países del mundo y determina los aranceles que son las cuotas que se deben pagar por las mercancías que vienen de otros países cuando entran a nuestro país tomando en cuenta la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Además procura que los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros que se consumen en nuestro país se encuentre disponibles a precios accesibles.

2.1.1 Programa Mi Tortilla

Objetivos

Contar con una industria moderna y ordenada, aumentar la rentabilidad de las tortillerías reduciendo sus costos de producción mediante la adopción de nuevas tecnologías, ofrecer un producto de mayor calidad, higiene y nutrición con precios competitivos y principalmente reducir la emisión de contaminantes, así como el consumo de energía, gas y agua, remodelación de los molinos y/o tortillerías con una imagen comercial tipo cadena para que sean atractivos a la vista del consumidor a la vista gracias a su modernización, mejor atención al cliente y nuevos productos.



Alcance

Debido a los positivos resultados que ha logrado Mi Tortilla en su corto tiempo de vida, el Presidente Felipe Calderón Hinojosa lo incorporó a la estrategia VIVIR MEJOR. Así, en el año 2009 será modernizada administrativa, comercial y tecnológicamente la tercera parte de los molinos y tortillerías en todo el país.

Requisitos

- Presentarse en las delegaciones federales con copia de RFC
- Comprobante que demuestre operación de lo tortillería o molino de cuando menos seis meses
- Solicitar inscripción llenando su cédula de registro ya sea en forma impresa o enviándola al correo electrónico mitortilla@economia.gob.mx

Beneficios

Formación empresarial. Consiste en incorporar al empresario a un proceso de capacitación grupal llamado curso básico Mi Tortilla y consultoría que brindan herramientas que les permite decidir qué mejoras administrativas, comerciales y tecnológicas introducirá en su negocio para que éste sea más rentable y más competitivo.

Acceso al financiamiento con el acompañamiento de un consultor financiero que diagnostique, asesore a los empresarios de micro-negocios que regularmente no cuentan con un acceso adecuado para desarrollar nuevos productos y servicios que les permitan ser más competitivos.

2.1.2 Programa por un México Emprendedor

Objetivos

Promover e impulsar en los mexicanos la cultura y desarrollo empresarial que resulten en la creación de más y mejores micro y pequeñas empresas a través de la Red Nacional de Incubadoras, fortalecer el mercado interno a través de este sector empresarial y evitar el mayor número de despidos posibles.

Cobertura

Tienen una cobertura nacional, brindando beneficios a todos los emprendedores de la República Mexicana.

Beneficios

- Fomento de la cultura emprendedora.
- Campañas para fomentar el espíritu emprendedor.



- Atención personalizada a cada uno de los emprendedores que acuden a las incubadoras de empresas.
- Presencia de incubadoras en cada uno de las entidades federativas.
- Servicios especializados para la creación de empresas en la siguiente clasificación: tradicional, tecnología intermedia o alta tecnología.

2.1.3 Programa Empleo en Zonas Marginadas

Objetivos

Apoyar el empleo y promover la instalación y operación de centros productivos en aquellas comunidades marginadas del país que permitan el desarrollo de las empresas que representen fuentes permanentes de empleo.

Cobertura

El programa aplica a todas aquellas localidades que se consideran tanto de alta como de muy alta marginación y cuya población no exceda de cincuenta mil habitantes.

Requisitos

- La empresa envía su solicitud de apoyo por escrito al servicio nacional de empleo (SNE).
- EL servicio nacional de empleo se reúne con la empresa, para explicar el objetivo y explicar el trámite a realizar derivado de su solicitud; así como los requisitos y compromisos que se adquieren al participar.
- Si la empresa desea participar se le entrega el formato de trámite y se realizara una verificación por parte del servicio nacional de empleo a la empresa.
- Si la empresa cumple con lo necesario se continúa con el proceso de atención.
- Se responde por escrito su aceptación o no aceptación.
- Una vez que la empresa entregue los formatos debidamente llenados con la asesoría por parte del servicio nacional de empleo, se definen las fechas de inicio, horarios, montos de apoyo y compromisos.

Beneficios

Créditos para la adquisición de equipo y en general para la modernización de infraestructura.

Recursos para becas de capacitación que impulsan la incorporación de personas desempleadas a un puesto de trabajo de una empresa que requiere contratar personal, para capacitarse por un monto de dos salarios mínimos mensuales de la zona geográfica correspondiente por cada trabajador, durante un período de uno y hasta tres meses.



2.1.4 Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)

Objetivos

Es impulsar a la industria de software, estimular el fortalecimiento de las empresas ya existentes, extender el mercado de tecnologías de información en nuestro país, apoyar la capacitación y especialización de los recursos humanos, impulsar la inversión, promover el desarrollo económico regional, fomentar la integración y/o asociación empresarial, facilitar el acceso al financiamiento, fomentar la innovación, el desarrollo y la modernización tecnológica.

Estrategias

1. Promover las exportaciones y la atracción de inversiones, aprovechando las ventajas del país y procurando que las empresas incursionen en nichos de alto valor agregado.
2. Educación y formación de personal competente en el desarrollo de software, en cantidad y calidad convenientes, ofreciendo capacitación a los ingenieros y técnicos que se encuentran en el mercado.
3. Contar con un marco legal promotor de la industria que fomente el uso de tecnologías y el desarrollo de la industria con reglas como factura electrónica y firma digital.
4. Desarrollar el mercado interno, apoyando a las empresas para que usen hardware y software en sus operaciones como inventarios, contabilidad y nominas.
5. Fortalecer a la industria local, mediante programas de financiamiento adecuados para las necesidades de capital de trabajo, capacitación y la incubación de nuevas empresas.
6. Alcanzar niveles internacionales en capacidad de procesos, se apoyara la investigación y desarrollo con el fondo creado por la Secretaría de Economía y se les otorgará el Premio Nacional de Tecnología a las mejores empresas.
7. Promover la construcción de infraestructura y de telecomunicaciones, apoyando el desarrollo de parques de alta tecnología vinculados a centros de investigación.

Con estas estrategias se beneficiará a la competitividad de la industria del software y la economía en general ya que las empresas mexicanas tendrán más opciones para incorporar la tecnología en sus procesos productivos y de comercio.



Cobertura

Se consideran a empresas de la industria de software y servicios relacionados, las que realizan como actividad económica alguna de las siguientes:

- Desarrollo de software empaquetado
- Servicios de consultor de software
- Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales
- Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana.
- Aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del Sector de TI;
- Servicios de diseño de sistemas computacionales
- Servicios de procesamiento de datos.
- Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio.
- Servicios especializados de diseño
- Animación
- Efectos visuales
- Televisión interactiva.

Criterios de elegibilidad.

El Consejo Directivo evaluará y en su caso aprobará los proyectos que le sean presentados por los Organismos Promotores considerando que:

- Cumplan con los requisitos y que sean congruentes con las estrategias y líneas de acción señaladas.
- Denoten su viabilidad técnica, comercial, económica y financiera. Incidan en la competitividad y productividad de las empresas del Sector TI (Conjunto de industrias cuya actividad económica principal consiste en el diseño, desarrollo, producción y comercialización de productos tecnologías y servicios asociados al procesamiento de datos y administración de la información. Este sector incluye a la industria de software, servicios relacionados y producción de Medios Interactivos basados en tecnologías de información).
- Generen, mejoren o conserven empleos formales y contribuyan al desarrollo regional.
- Que apoyen a las empresas del Sector a acceder al financiamiento y esquemas de fondeo y capitalización.
- Contribuyan al mejoramiento de las capacidades humanas y de procesos de las empresas del Sector TI.
- Fomenten la innovación en las empresas del Sector de TI.
- Propicien la participación de las empresas del Sector de TI en los mercados.



- Impulsen la integración de capacidades técnicas, operativas, administrativas y comerciales de empresas integradoras o agrupamientos empresariales del Sector de TI.

Requisitos

- Que estén legalmente constituidos
- Que los proyectos cumplan con los criterios de elegibilidad
- Que no estén recibiendo apoyos de otros programas
- Contar con acreditación como Organismo Promotor del PROSOFT
- Enviar al Consejo Directivo las solicitudes de apoyo a través de las paginas, www.economia.gob.mx y/o www.software.net.mx

El Consejo Directivo evaluara las solicitudes de apoyo recibidas y dará una respuesta en un plazo de 3 meses, la lista de las proyectos y los montos aprobados se publicara en las paginas www.economia.gob.mx y/o www.software.net.mx

Los apoyos destinados a los beneficiarios se otorgaran por medio del Organismo Promotor para lo cual se deberá suscribir un convenio de adhesión entre estos y la autoridad que determine la Secretaría de Economía.

El Beneficiario deberá acudir a firmar el convenio de adhesión dentro de los 20 días hábiles siguientes a la notificación de la aprobación de la solicitud de apoyo y si no se aparece en ese plazo el proyecto se puede cancelar.

Una vez otorgados los recursos, todas las erogaciones efectuadas durante la vigencia del proyecto deberán estar relacionadas con el objetivo del mismo.

Beneficios

Serán apoyados hasta en un 50 por ciento sobre el costo total del proyecto.

Los proyectos que involucren capacitación, implantación y/o certificación donde el beneficiario sea una empresa de tamaño micro, el porcentaje máximo de apoyo del PROSOFT podrá ser hasta en un 70 por ciento de apoyo sobre el costo total del proyecto.

Derechos de los beneficiarios.

- Recibir con oportunidad los Apoyos para la realización de los proyectos aprobados por el Consejo Directivo.
- Recibir asesoría por parte de la instancia ejecutora y/o los Organismos Promotores, para la correcta aplicación de los recursos.
- Recibir los apoyos del PROSOFT con igualdad de oportunidades y sin discriminación de género, raza, credo, condición socioeconómica.
- Recibir un trato equitativo y no discriminatorio.



Obligaciones de los beneficiarios.

- Entregar, a los Organismos Promotores la documentación.
- Suscribir el convenio de adhesión con la Secretaría de Economía y el Organismo Promotor correspondiente para el otorgamiento de los apoyos del PROSOFT.
- Abrir en una institución bancaria establecida en territorio nacional una cuenta específica para el manejo de los recursos provenientes del PROSOFT.
- Cumplir con los tiempos, indicadores, compromisos y lineamientos generales y particulares del proyecto, aprobado por el Consejo Directivo.
- Aplicar eficientemente los apoyos otorgados, en estricto apego al objetivo del proyecto.
- Conservar los documentos originales que comprueben el ejercicio y gasto de dichos apoyos hasta por cinco años después de su fecha de terminación.
- Entregar, a la Secretaría de Economía o a la autoridad que el Organismo Promotor designe, los reportes y documentación de avance en el ejercicio de los recursos, metas, indicadores, entregables y objetivos del proyecto.
- Entregar, a la Secretaría de Economía o a la autoridad que el Organismo Promotor designe el reporte final junto con la documentación que acredite la conclusión del proyecto que haya sido objeto del apoyo.
- Aceptar y facilitar la realización de visitas de supervisión e inspección cuando así lo solicite la Secretaría de Economía, la Secretaría de la Función Pública, a través del Órgano Interno de Control en la Secretaría de Economía, la Subsecretaría, o cualquier otra autoridad competente.
- Gestionar ante el Organismo Promotor cualquier solicitud de modificación que se requiera para el desarrollo del proyecto aprobado con el fin de que el Organismo Promotor solicite, previo a su ejecución, la aprobación del Consejo Directivo.
- En caso de publicidad o difusión del proyecto, señalar el apoyo del Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Economía y el PROSOFT.

2.1.5 Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES)

Objetivos

Contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de escasos recursos, apoya a la población rural, campesinos, indígenas y grupos urbanos mediante el apoyo a la creación y consolidación de proyectos productivos, comerciales o de servicios.

Estrategias

1. Apoyar la inversión en la apertura o ampliación de negocios, para generar y preservar ocupaciones.
2. Promover el desarrollo económico en las comunidades.



3. Promover las habilidades y capacidades empresariales y comerciales de quienes tienen un negocio establecido.

4. Fomentar la consolidación de la banca social, para acercar los servicios de ahorro y crédito popular a la población de escasos recursos.

Cobertura

Atiende a todas las entidades de la Republica Mexicana.

Criterios de elegibilidad.

1.- Acreditar escasez de recursos de la persona física, de los integrantes del grupo, o de los socios de la empresa.

2.-Para acreditar la escasez de recursos, cada persona podrá entregar alguno de los siguientes documentos:

- Póliza de afiliación al Seguro Popular, en la que se indique el ingreso en que se ubica.
- Documento que acredite que el solicitante es beneficiario activo de un programa de combate a la pobreza operado por el gobierno federal o por el gobierno de la entidad federativa donde habita.
- Constancia expedida por cualquier servidor público dotado de fe pública, en la que se haga constar que los integrantes del hogar al cual pertenece el solicitante, obtuvieron durante el año inmediato anterior, un ingreso anual menor a 137,000 mil pesos, por trabajo asalariado, trabajo independiente, negocios propios.

Requisitos

- Ser parte de la población objetivo
- Ser empresa social, grupo social o persona física
- Cumplir con los criterios de elegibilidad
- Presentar solicitud
- Presentar un proyecto de inversión, productivo, de servicios o comercial

La forma en que opera el FONAES es la siguiente:

1. Publicación de convocatoria. El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad publica la convocatoria para la recepción de las solicitudes de apoyo.

2. Recepción de solicitudes. Los representantes federales reciben las solicitudes.

3. Evaluación de solicitudes. Se evalúan las solicitudes de apoyo.



4. Autorización de solicitudes. Los Comités Técnicos Regionales o el Comité Técnico Nacional autorizan las solicitudes de apoyo.

5. Formalización y entrega de recursos. Los representantes federales formalizan y entregan los recursos, a través de la firma de un convenio de acuerdo con la disponibilidad presupuestal.

6. Comprobación de la correcta aplicación de los recursos. Los beneficiarios comprueban y entregan al Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad, en un plazo no mayor a 60 días hábiles, contados a partir de la entrega de los recursos, copia de los documentos que cumplan con los requisitos fiscales y que comprueben la correcta aplicación de los recursos.

7. Seguimiento de los apoyos otorgados. Los representantes federales darán seguimiento a los proyectos apoyados, efectuando dos visitas de inspección y verificación del avance y desarrollo de los trabajos del proyecto, en el término de un año contado a partir de la comprobación de la correcta aplicación de los recursos.

Beneficios

- Capacitación empresarial
- Apoyos para ampliar un negocio
- Apoyos para abrir un negocio
- Desarrollo de las habilidades de sus beneficiarios
- Adopción de nuevas tecnologías
- Integración de equipos y sociedades de trabajo para promover la generación de cadenas productivas.

2.1.6 Fondo PYME

Objetivos

Promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, productividad, competitividad y generación de mas y mejores micro, pequeñas y medianas empresas.

Específicos

- Contribuir a la generación de empleos
- Contribuir a la creación y fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas
- Contribuir a la generación de emprendedores
- Fomentar la cultura emprendedora
- Contribuir a la conservación de empleos formales



-
- Promover una mayor participación de las mujeres en el desarrollo económico nacional
 - Promover el desarrollo económico regional
 - Promover oportunidades de desarrollo productivo
 - Fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas
 - Estimular la formación de consultores y capacitadores especialistas en atención a micro, pequeñas y medianas empresas
 - Fomentar la integración y fortalecimiento de cadenas productivas
 - Contribuir al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios
 - Fomentar las exportaciones de productos y servicios de las micro, pequeñas y medianas empresas
 - Promover la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en ferias, exhibiciones, foros y eventos nacionales e internacionales para el posicionamiento de sus productos y servicios
 - Fomentar el acceso al financiamiento en general y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas

Los apoyos del Fondo PYME están integrados por recursos federales previstos en el Presupuesto de Egresos de la Federación y serán otorgados a la población objetivo a través de Organismos Intermedios.

Cobertura.

Opera a nivel nacional y su población objetivo es:

- Emprendedores
- Micro empresas
- Pequeñas y medianas empresas
- Talleres Familiares

Organismo intermedio

Son los gobiernos de los estados a través de las dependencias cuyo ámbito de competencia se relacione con los objetivos generales y específicos del Fondo PYME, los ayuntamientos, las personas morales sin fines de lucro, consideradas organizaciones de la sociedad civil, confederaciones y cámaras, organismos y asociaciones empresariales, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación y centros de investigación, laboratorios, así como aquellos que reconozca el consejo directivo al momento de dictaminar los proyectos que se someten a su consideración.

Obligaciones de los organismos intermedios

- Estar constituido legalmente



-
- Suscribir con la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa (SPYME) el instrumento jurídico que corresponda
 - Contar con una cuenta bancaria y específica para los recursos otorgados por el Fondo PYME
 - Abstenerse de utilizar el apoyo del Fondo PYME para gastos de operación.
 - Supervisar y vigilar la ejecución del proyecto aprobado por el Consejo Directivo del Fondo PYME, así como las metas y objetivos establecidos en la cédula de apoyo.
 - Aceptar y facilitar la realización de visitas de supervisión e inspección, en cualquier momento, y brindar la información y documentación que solicite la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa.
 - En caso de incumplimiento de las obligaciones a su cargo éste asumirá en forma individual, las responsabilidades y consecuencias legales ante los beneficiarios del proyecto

Derechos de los organismos intermedios

- Recibir asesoría por parte de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa.
- Recibir los recursos del fondo PYME

Requisitos

- Las MPYMES deben estar legalmente establecidas conforme a la legislación mexicana.
- Los talleres familiares deben con la constancia de inscripción en el registro de talleres familiares.
- Contar con un organismo intermedio para que a través de él se entreguen los recursos.
- Cedula de apoyo

Los Organismos Intermedios deben ingresar a www.fondopyme.gob.mx con el fin de capturar sus datos generales y deben de adjuntar los archivos que contengan el comprobante de domicilio, el Registro Federal de Contribuyentes y la documentación que acredite la existencia del organismo intermedio.

La unidad administrativa de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa dentro de un plazo máximo de 3 días hábiles verificará la existencia del organismo intermedio.

Si la documentación no cumple con los requisitos se le notificará al organismo intermedio a través de la página www.fondopyme.gob.mx para que en un plazo de 5 días hábiles entregue la documentación solicitada.



Si en este plazo el organismo intermedio no proporciona la documentación, se dará de baja sus datos del sistema y tendrá que volverlos a ingresar.

Cuando la documentación cumpla con los requisitos se validará al organismo intermedio y este tendrá que ingresar a la página www.fondopyme.gob.mx con su contraseña para visualizar sus datos, después se podrá proceder a registrar la cédula de apoyo.

La cédula de apoyo se captura en línea, debiendo adjuntar por ese medio, los archivos que contienen la información adicional o complementaria al proyecto.

Cuando no sea posible el ingreso en línea de la documentación antes referida, el Organismo Intermedio deberá precisar en el apartado correspondiente de la cédula de apoyo, qué documentación se entregará de manera impresa en las ventanillas de recepción estatales o en la ventanilla de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa.

Una vez que el Organismo Intermedio ingresó toda la documentación, el sistema le expedirá un comprobante de registro que contendrá la fecha y hora de recepción de la cédula de apoyo y el número de folio.

En caso de no haber anexado la información adicional o complementaria al proyecto, el Organismo Intermedio obtiene un acuse de recepción que le indica que debe entregar en las ventanillas de recepción estatales o en la ventanilla de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa según corresponda, la documentación en un término máximo de 7 días hábiles, si no se presenta no se otorgará número de folio y la cédula de apoyo se tendrá como no presentada.

Si la documentación está correcta y se presenta en tiempo se otorgará un número de folio y contraseña que permitirá darle seguimiento a la cédula de apoyo.

La documentación recibida de forma impresa por las ventanillas de recepción estatal deberá ser entregada al Subcomité y la que se reciba en la Ventanilla de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa deberá entregarse a la unidad administrativa de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa, en ambos casos la documentación deberá ser entregada dentro de un plazo máximo de 5 días hábiles contados a partir de su recepción.

Se evaluarán los proyectos para los cuales se solicitaron los apoyos y se verificará que tengan como resultado generación de empleos, creación de MPYMES, integración de cadenas productivas, contribución al desarrollo de una cultura emprendedora, desarrollo de nuevas franquicias y se identificará que tipo de apoyo se otorgará.

Los proyectos evaluados y opinados técnicamente por los Subcomités y las unidades administrativas de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa se someterán a la consideración del Consejo Directivo, para su dictamen, al Consejo Directivo como



instancia normativa del Fondo PYME le corresponde aprobar o rechazar los proyectos y emitir su resolución e el acta de consejo.

Las unidades administrativas competentes de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa notificarán a los Organismos Intermedios por escrito de la resolución de aprobación o rechazo del Consejo Directivo sobre proyectos nacionales y el delegado federal de la Secretaría de Economía respecto a proyectos estatales.

Para otorgar los apoyos a los Organismos Intermedios para la ejecución de los proyectos de carácter estatal, es necesaria la suscripción de un convenio de adhesión.

Para otorgar los apoyos al Organismo Intermedio para la ejecución de los proyectos de carácter nacional y regional se suscribirá un convenio de colaboración entre éste y el titular de la unidad administrativa competente de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa.

Al representante legal del Organismo Intermedio le enviará un correo electrónico en el que se le avisará que el convenio se encuentra disponible para ser suscrito y que el archivo correspondiente al convenio puede obtenerlo en el apartado de "Convenios" en la página www.fondopyme.gob.mx, ingresando con su clave y contraseña, donde se registrará el día y hora en que fue obtenido el convenio.

El representante legal del Organismo Intermedio deberá imprimir el convenio en cuatro tantos así como cuatro tantos de la cédula de apoyo y firmará tanto el convenio como la cédula de apoyo, una vez firmados deberá entregarlos dentro de los 7 días hábiles siguientes al día en que quedo registrado el convenio junto con el recibo por concepto de los recursos del Fondo PYME que le serán otorgados, los datos y documentos de la cuenta bancaria exclusiva para que se depositen estos recursos, si no entrega todas esta documentación el proyecto será cancelado.

Se tendrá que rendir informes a la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa o al Subcomité según corresponda de manera trimestral dentro de un plazo no mayor a 10 días hábiles contados a partir de que finalice el trimestre.

Se tendrá que rendir el informe final y de conclusión del proyecto dentro de un plazo no mayor a 10 días hábiles de la fecha señalada para su conclusión en la Cédula de Apoyo aprobada por el Consejo Directivo.

Los Organismos Intermedios deberán aceptar y facilitar la realización de visitas de supervisión por parte de la Secretaría de la Función Pública, a través del órgano interno de control de la Secretaría de Economía.



2.2 Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)

Misión

Es conducir y vigilar la aplicación de la Ley Federal de Trabajo, impulsar el trabajo de las mexicanas y los mexicanos como expresión de la dignidad de la persona humana para su plena realización y para elevar su nivel de vida y el de su familia, promueve el empleo digno libre de riesgos, ayudar a disminuir las desigualdades sociales, así como la capacitación para la productividad y la competitividad.

Visión

Ser una dependencia gubernamental confiable en la impartición de la Justicia laboral, que capacite y canalice para su integración al sector productivo a los solicitantes de empleo y vigile la seguridad social.

Objetivo

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social tiene a su cargo varias tareas entre ellas lograr que el trabajo sea más eficiente y que los trabajadores tengan la capacitación adecuada y el adiestramiento necesario para realizar de mejor manera la actividad laboral a que se dedican.

Vigila que los lugares donde trabajan las personas sean seguros, que se les den vacaciones a los trabajadores y que no laboren más de ocho horas diarias.

2.2.1 Programa de Apoyo a la Productividad (PAP)

Objetivos

Mejorar la productividad laboral en las empresas para que de esta forma se empiecen a generar riquezas, mantener y ampliar el empleo, así como mejorar la calidad de vida de los trabajadores y sus familias.

Específicos

- Dar a conocer a los trabajadores y patrones sobre la relevancia y urgencia del tema de la productividad laboral.
- Otorgar a los centros de trabajo apoyos económicos para asesoría técnica que les permita aplicar esquemas de mejora en la productividad laboral.
- Facilitar el acceso de las empresas y sus trabajadores a herramientas que les permitan beneficiarse y mejorar la productividad laboral.



Cobertura

El Programa de Apoyo a la Productividad opera a nivel nacional, por lo que el presupuesto autorizado incluye a las 32 entidades federativas en proporción a la población objetivo del programa.

Su población objetivo es:

Trabajadores y patrones de las empresas en los subsectores económicos seleccionados que se dedican a radio y televisión, fabricación de maquinaria y equipo, telecomunicaciones alámbricas e inalámbricas, industria automotriz, trabajos especializados para la construcción, transportes y servicios, autotransporte de carga, fabricación de productos metálicos, industria del plástico y del hule, industria química, hotelería, restaurantes, hospitales, servicios inmobiliarios, etc.

Criterios de elegibilidad.

- Pertenecer a los subsectores económicos seleccionados, conforme a la población objetivo.
- Llenar y suscribir el formato Solicitud de Intervención.
- Proporcionar un listado de los trabajadores de la empresa o establecimiento, con el número de afiliación al Instituto Mexicano del Seguro Social vigente.
- Las microempresas deberán acreditar al menos un año de permanencia en el mercado, dentro del giro o actividad para el cual fueron constituidas.

De los trabajadores.

- Llenar y firmar el formato de registro de trabajadores beneficiarios.
- La atención del Programa de Apoyo a la Productividad a los sujetos potenciales de apoyo se apegará a trabajadores y patrones en pequeñas y medianas empresas, como mínimo el 60% de los recursos y trabajadores y patrones en micro y grandes empresas, como máximo el 40% de los recursos.
- El tamaño de las empresas se determina por el Acuerdo de Estratificación, que para tales efectos emite la Secretaría de Economía la tabla de tamaño de empresa según número de trabajadores es la siguiente:

Estratificación por Número de Trabajadores			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 y mas	101 y mas	101 y mas



Requisitos

De las empresas:

- Pertener a los subsectores económicos seleccionados.
- Llenar y suscribir el formato Solicitud de Intervención.
- Proporcionar un listado de los trabajadores de la empresa o establecimiento con el número de afiliación al Instituto Mexicano del Seguro Social vigente.
- Las microempresas deberán acreditar al menos un año de permanencia en el mercado dentro del giro o actividad para el cual fueron constituidas.

De los trabajadores:

- Llenar y firmar el formato de registro de trabajadores beneficiarios.

De los consultores:

- Tener registro vigente en el directorio del programa

Las oficinas de fomento productivo (OFP) verifica que el formato de solicitud de intervención este debidamente llenado en caso de que falte algún documento o este contenga errores en el llenado, la empresa tendrá un plazo de 5 días para corregirlo, de no hacerlo en dicho plazo se tendrá por no presentada la solicitud.

Una vez que se llene la Solicitud de Intervención correctamente y es firmada por el coordinador de las oficinas de fomento productivo y la empresa, el procedimiento queda autorizado.

Beneficios

Asistencia técnica:

Se otorgarán apoyos económicos a las empresas para adquirir asistencia técnica basada en el Sistema de Gestión para la Productividad Laboral, esta asistencia no podrán superar de tres meses de intervención con un máximo de 40 horas discontinuas que podrán ser 70% con el patrón y los trabajadores participantes y 30% podrá ser trabajo de oficina del consultor que dará asistencia.

Los consultores deberán entregar a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social un informe preliminar en el que se fije la problemática, las acciones a implementar, métodos de medición y seguimiento, así como un informe de los resultados al concluir la asistencia.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social cubrirá hasta 80 % del costo total por intervención, aportación que en ningún caso podrá superar \$ 500.00 pesos por hora más el impuesto al valor agregado.



Los trámites para que se realice el pago serán los siguientes:

- Formato de registro por cada trabajador beneficiario.
- Informe de resultados de la implantación del Sistema de Gestión de para la productividad.
- Factura o recibo de honorarios a favor de la empresa correspondiente a la cantidad autorizada en la solicitud de intervención.

Estos documentos de entregaran a más tardar el quinto día hábil siguiente a la conclusión de la intervención.

Capacitación específica:

Orientada a necesidades específicas de la empresa y los trabajadores, ayudando a desarrollar sus conocimientos, habilidades y destrezas; permitiendo el incremento de la productividad laboral.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social subsidiará hasta un 80 % del costo por hora de los cursos de capacitación que serán impartidos por los instructores que cuenten con su registro vigente en el directorio del Programa de Apoyo para la Productividad y sean autorizados conforme a los presentes lineamientos, considerando un costo máximo por hora de \$ 625.00 más el impuesto al valor agregado, conforme a la siguiente tabla:

Número de participantes	Porcentaje de aportación de la STPS	Porcentaje de aportación de la empresa
Más de 20	80%	20%
De 17 a 20	70%	30%
De 10 a 16	40%	60%
De 5 a 9	30%	70%

Si el precio por hora es mayor al costo máximo, la empresa absorberá con sus recursos la diferencia en el costo por hora, si por el contrario el precio es menor a dicha cantidad, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social sólo podrá apoyar en los porcentajes determinados en la tabla.

En este tipo de apoyo, un trabajador podrá participar hasta en tres cursos siempre que no supere 40 horas de capacitación en el año.

Los trámites para que se realice el pago serán los siguientes:

- Formato de registro por cada trabajador participante
- Factura o recibo de honorarios a favor de la empresa, correspondiente a su aportación por la cantidad autorizada en la solicitud de intervención.



- Factura o recibo de honorarios original sin tachaduras o enmendaduras.

Estos documentos se entregaran a más tardar el segundo día hábil siguiente a la conclusión de la intervención.

2.3 Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)

Misión

Es formular y coordinar la política social solidaria del gobierno federal, orientada hacia el bien común, y ejecutarla en forma corresponsable con la sociedad, lograr la superación de la pobreza mediante el desarrollo humano para alcanzar niveles suficientes de bienestar con equidad, mediante el desarrollo urbano y de vivienda, mejorando las condiciones sociales, económicas y políticas en los espacios rurales y urbanos.

Visión

Que los mexicanos, a través de su esfuerzo logren niveles de vida dignos, desarrollo cultural, responsabilidad, compromiso, que México cuente con un sistema mas equilibrado administrado con eficiencia y eficacia, proporcionar viviendas dignas y servicios adecuados.

Objetivo

Coordinar los esfuerzos para implementar políticas, programas y acciones orientadas a beneficiar a la población en situación de pobreza promoviendo la participación de los tres órdenes de gobierno y de los distintos sectores de la población.

2.3.1 Programa de Empleo Temporal (PET)

Objetivos

Apoyar a hombres y mujeres de 16 años o más en su ingreso de forma temporal que a sido afectada por la baja demanda laboral y a la población afectada por una emergencia mediante la entrega de apoyos de carácter familiar o comunitarios temporales a su ingreso económico.

Cobertura

El programa atiende a localidades de hasta 15,000 habitantes en zonas rurales dando preferencia en las que tienen hasta 5,000 habitantes pertenecientes a los municipios establecidos en los lineamientos de la dependencia.

Se dirige a habitantes de 16 años o más que hayan sido afectados por periodos de baja demanda laboral.



Requisitos

Entregar en las delegaciones estatales de la dependencia, escrito libre ya sea individual o en grupo que contenga:

- Nombre del solicitante o solicitantes, fecha y lugar.
- Nombre del municipio y de la localidad en que habitan los solicitantes.
- Manifiestar el deseo de participar en el programa.
- Descripción breve del proyecto de beneficio familiar o comunitario que se planea realizar.
- Firma o huella digital del interesado o en su caso de los representantes del solicitante.
- No recibir apoyos de otros programas federales para el mismo fin.

La respuesta a la solicitud se hará dentro de los 30 días hábiles siguientes a la misma, en caso de no recibir respuesta en el plazo establecido, se deberá considerar que la respuesta a su solicitud es negativa.

Una vez aprobados los proyectos, se integrara el expediente respectivo el cual contendrá el proyecto y el presupuesto.

Beneficios

Apoyos Económicos:

Se entregará por jornales equivalentes al 99 % del salario mínimo general diario vigente en la zona económica donde se desarrolle el proyecto, pagando un máximo de 176 jornales por beneficiario.

Promoción y Participación Social:

Acciones orientadas a favorecer a los beneficiarios en su desarrollo personal, familiar y comunitario.

2.3.2 Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART)

Objetivos

Apoyar a los artesanos de México que preservan técnicas y diseños tradicionales y que viven en condiciones de pobreza, estimular sus capacidades a través del financiamiento y la asistencia técnica para desarrollar diseños nuevos y promover estrategias comerciales eficaces que permitan la venta adecuada de sus productos.



Específicos

- Mejorar las condiciones de vida de los artesanos tradicionales.
- Mantener las fuentes de autoempleo y procurar un mayor ingreso a los artesanos tradicionales, mediante acciones de asistencia técnica para mejorar la calidad y características de su producción, adquisición de artesanías comercializables, estímulos por medio de concursos artesanales y el otorgamiento de créditos para que continúen con su producción.
- Fomentar en coordinación con los tres órdenes de gobierno el sentido artístico y cultural de las artesanías como elemento fundamental de la identidad nacional.
- Capacitar y orientar a los artesanos para que desarrollen nuevos diseños utilizando los elementos tradicionales de nuestra cultura.

La población objetivo son los artesanos productores en condiciones de extrema pobreza.

Cobertura

El programa opera a nivel nacional.

Criterios de elegibilidad

- Ser mexicano.
- Ser productor artesanal.
- Estar en condiciones de pobreza patrimonial.

Requisitos

- Ser mexicano.
- Entregar copia de credencial de elector (IFE).
- Acta de nacimiento.
- CURP.
- Ser productor artesanal. En caso de no contar con historial dentro de la institución, demostrar su actividad por medio de la presentación de su producto el cual estará sujeto al resultado de la matriz que decidirá si es artesanía o manualidad.
- Estar en condiciones de pobreza, para este punto se le aplicara un estudio socioeconómico.
- Entregar solicitud en escrito libre que contenga fecha y lugar de elaboración del producto, descripción de los materiales que se emplean, nombre y firma del solicitante o en su caso del representante, dirección del solicitante o representante y teléfono o correo electrónico en su caso.
- En caso de que requiera capacitación o asistencia técnica se deberá incluir un escrito donde describa la necesidad del artesano o grupo.



- En caso de que quiera que su artesanía sea adquirida deberá de incluir un escrito donde describa el proceso de elaboración del producto, producción mensual de la artesanía y precio.
- En caso de concursos artesanales se deberá estragar la ficha de registro de concurso.

Beneficios

Capacitación y asistencia técnica a artesanos:

Buscará otorgar a los artesanos los elementos que permitan mejorar el diseño, calidad y manufactura de sus productos, materiales, técnicas y herramientas de trabajo, así como la preservación del medio ambiente.

La capacitación podrá incluir la materia prima y material didáctico (excepto metales preciosos), esta capacitación se efectúa por técnicos especialistas.

El monto de la capacitación por proyecto será de \$12,000.00.

Asistencia técnica: \$6,000.00.

Financiamiento a la producción:

Apoyará a los artesanos de manera individual con recursos económicos para la adquisición de materia prima, herramientas de trabajo y gastos vinculados al proceso productivo artesanal.

Los apoyos a la producción para artesanos en forma individual será de hasta \$10,000.00 una sola vez al año.

Adquisición de artesanías:

El FONART compra directamente a los artesanos sus productos y abre nuevos canales para facilitar su venta.

Se podrá adquirir artesanías por persona hasta por \$5,500.00 hasta tres veces por año, siempre y cuando la suma de esas tres compras no rebasé los \$12,000.00

Se pactarán las condiciones de compra y se le pagará en efectivo, cheque o transferencia bancaria al momento de entregar la mercancía.

Organización de concursos:

Premios en efectivo a los artesanos tradicionales que se distinguen por la preservación, rescate o innovación de las artesanías, mejorando las técnicas de trabajo y rescatando el uso y aprovechamiento de los materiales de su entorno natural.



Los montos de los premios por persona consisten en:

- Nacional \$ 125,000.00.
- Estatal \$ 15,000.00.
- Regional \$ 10,000.00.

La calificación de las obras la realizará un grupo de especialistas nombrados por las instituciones convocantes cuya decisión será inapelable después se levantará un acta de calificación en la cual se nombrará al artesano ganador.

El aviso a los ganadores lo realizará el comité de instituciones convocantes, en un plazo máximo de 10 días hábiles y los premios se entregarán en efectivo o en cheque a los artesanos previamente identificados con su credencial de elector o acta de nacimiento y CURP. Los ganadores tendrán 365 días para cobrar su premio si no lo hacen en ese plazo perderán automáticamente su premio.

Derechos de los beneficiarios

- Ser atendidos por los funcionarios de FONART de acuerdo a las necesidades que expresen.
- Recibir oportunamente los beneficios de las vertientes a que se comprometa el Fondo.
- Recibir un trato respetuoso, oportuno y con calidad.
- Tener la reserva y privacidad de la información personal.
- Presentar denuncias y quejas.

Obligaciones de los beneficiarios.

- Proporcionar, bajo protesta de decir verdad, la información que se les requiera.
- Presentar la documentación comprobatoria del uso de los recursos.
- Acudir a los cursos de capacitación o asistencia técnica que se impartan para solucionar problemas técnicos identificados.
- Permitir a la SEDESOL e instancias ejecutoras efectuar las visitas que éstas consideren necesarias a las instalaciones o lugares donde se lleven a cabo las acciones, para verificar la aplicación de recursos y cumplimiento de metas.

2.4 Secretaria de la Reforma Agraria (SRA)

Misión

Elaborar políticas públicas que fomenten el acceso a la justicia y el desarrollo agrario integral, mediante la capacitación permanente y la organización de los sujetos agrarios para ayudar en las acciones que proporcionen bienestar en el medio rural, preserven el medio ambiente y recursos naturales.



Visión

Consolidar al sector agrario en un instrumento fundamental del proceso de modernización del medio rural, en un marco de justicia y equidad, que permita garantizar la seguridad jurídica a las diversas formas de la propiedad, la promoción de la organización y la capacitación a los sujetos agrarios, como medios para alcanzar el desarrollo rural integral.

Objetivo

Trabajar junto con otras oficinas del gobierno federal con el objeto de crear lugares donde pueda vivir la gente que trabaja en el campo, estos lugares se llaman centros de población agrícola.

Reconoce y otorga los documentos que acreditan la propiedad de las tierras y aguas del campo, además resuelve los problemas que pueda tener la población rural y también los problemas de los bienes de la comunidad.

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

Objetivos

Contribuir al incremento de ingresos y generación de empleos en las mujeres del sector rural que habitan en núcleos agrarios, mediante la implementación de estrategias y otorgamiento de apoyos, la creación de agroempresas (grupo de empresas instaladas en un medio rural que explota los recursos que le ofrece su entorno).

Específicos

- Incrementar la tasa promedio de sobrevivencia de proyectos productivos generados por la población rural femenina asentada en los núcleos agrarios.
- Incrementar el número de mujeres beneficiarias por el programa con base en la perspectiva de equidad de género.

Cobertura

Opera a nivel nacional con el fin de atender a la población femenina en los municipios con menor índice de desarrollo, así como en comunidades indígenas.

Son población objetivo son las mujeres mayores de edad habitantes en núcleos agrarios, ejidatarias (que trabajan la tierra), comuneras, posesionarias o vecindadas en pobreza patrimonial y de municipios de bajo índice de desarrollo o de poblaciones indígenas.



Requisitos

- Constituirse en grupos de un mínimo de dos y un máximo de cinco socias.
- Formato de solicitud firmado o en su caso huella digital de cada integrante.
- Proyecto productivo en original y copia.
- Cédula de la Clave Única de Registro de Población (CURP) de cada integrante del grupo.
- Identificación oficial.
- No haber sido beneficiado el grupo o una de sus integrantes por otro programa de la Secretaría en los últimos cinco años.

Se registrará el proyecto productivo a través de un técnico registrado en el Padrón de Técnicos Acreditados vía Internet en el Sistema Alternativo de Captura (SAC) disponible en el sitio de la Secretaría www.sra.gob.mx.

El sistema alternativo de captura emitirá un comprobante o línea de captura que indica el día, hora y lugar para acudir a la delegación de la Secretaría de la reforma Agraria para presentar el proyecto productivo y la documentación correspondiente. Se adjudicará al proyecto productivo un "Número de Registro", que es sólo para control y seguimiento pero que de ninguna manera implica compromiso de apoyo por parte de la Secretaría.

Los proyectos se someterán a un proceso de selección por parte de la coordinación y tomarán en cuenta que el proyecto sea innovador, que fomenten el desarrollo de comunidades indígenas, que integren a personas de la tercera edad o capacidades diferentes y que formen parte de cadenas productivas.

En el sistema alternativo de captura los grupos que registraron sus proyectos podrán consultar el estado de su solicitud y consultar si su proyecto fue aprobado para ser apoyado con aportaciones directas.

Beneficios

- Los apoyos son de hasta \$ 125,000.00 por proyecto productivo aprobado, o de hasta \$ 25,000.00 por socia del grupo.
- Asistencia técnica.

Se tendrá que rendir un informe donde se compruebe de la correcta aplicación de los recursos dentro de los tres meses siguientes a la entrega de los mismos.

Se tendrá que permitir las visitas de seguimiento, evaluación y auditoría que realice la coordinación o terceras personas.



Derechos de los beneficiarios

- Ser atendidos y orientados por la delegación la Procuraduría Agraria o el Registro Agrario Nacional sobre los beneficios y obligaciones inherentes al “Programa”.
- Recibir orientación para la gestión de recursos complementarios, ante otras instituciones públicas en los diferentes niveles de gobierno.
- Recibir el apoyo para su “Proyecto Productivo”, una vez que cuenten con la “Constancia de Autorización”.
- Presentar las quejas y denuncias relativas a la aplicación y desarrollo del programa.

Obligaciones de los beneficiarios.

- Realizar su solicitud de apoyo a través de un técnico registrado en el Padrón de Técnicos Acreditados.
- Presentar la comprobación de la correcta aplicación de los recursos dentro de los siguientes tres meses siguientes a la entrega de los mismos o de arranque del proyecto si se trata de temporal.
- Cumplir con el Programa de Capacitación antes de la entrega de recursos y asistir al menos el 75% de las integrantes del grupo beneficiado.
- Permitir las visitas de seguimiento, evaluación y auditoria que realice la coordinación o terceras personas.
- Utilizar los recursos que se le hubieren otorgado del programa exclusivamente para el desarrollo del Proyecto Productivo aprobado.

En caso de incumplimiento de las obligaciones se procederá a lo siguiente:

- Las solicitudes que no se formalicen en ventanilla el día en que se les asigne su cita por el “SAC” se cancelarán por la “Coordinación” y no podrán continuar en el proceso. Por ningún motivo se asignarán nuevas citas para entrega.
- Las solicitudes en las que se detecten integrantes duplicados con otros grupos o con los de otros programas de la Secretaría se cancelarán y no podrán continuar en el proceso.
- Las solicitudes cuyos proyectos productivos no correspondan a un núcleo agrario se cancelarán y no podrán continuar en el proceso.

2.4.2 Programa Joven Emprendedor Rural

Objetivos

Crear agroempresas rentables y sustentables para que el joven emprendedor rural incremente sus ingresos en su mismo núcleo agrario.



Específicos

Que el joven emprendedor rural:

- Desarrolle capacidades de gestión grupal.
- Desarrolle habilidades y capacidades técnico-productivas y empresariales.
- Acceda a factores de producción como tierra y capital.
- Desarrolle actividades de mejora continua en sus agroempresas.

Cobertura

Se aplica en los estados del país en cuyas regiones es necesario estimular el desarrollo económico.

La población objetivo son los jóvenes de 18 y 39 años de edad que tengan el propósito de iniciar, desarrollar y consolidar una actividad productiva en su localidad.

Componentes del programa

El Programa de Joven Emprendedor rural tiene dos componentes:

1.- Joven Emprendedor Rural que tiene 2 etapas:

Etapas A: Desarrollo de talento emprendedor.

Requisitos

- Ser sujeto agrario habitante de los núcleos agrarios y/o localidades rurales vinculadas que cuenta con una edad de entre los 18 y hasta los 39 años.
- Identificación oficial.
- Clave Única de Registro de Población (CURP).
- Presentar en la ventanilla de la delegación estatal el formato de solicitud y complementarlo con la documentación correspondiente.

Etapas B: Proyecto escuela.

Requisitos

- Haber acreditado la etapa A.
- Estar constituidos en un comité de jóvenes y presentar en la ventanilla de la delegación estatal el formato de solicitud.

2.- Fondo de Tierras tiene 1 etapa:

Etapas C: Apoyo a proyecto agroempresarial



Requisitos

- Haber acreditado etapa B.
- No haber sido beneficiario de esta etapa.
- Presentar en la ventanilla el formato de solicitud.
- Contar con un Plan de Negocios.

Beneficios

Etapa A. Desarrollo de talento emprendedor.

- Módulos de motivación, organización y capacitación que incluye material didáctico y asesoría legal especializada hasta por un monto hasta de \$ 35,000.00, es un apoyo directo por grupo.

Etapa B. Proyecto escuela.

Modalidad tradicional:

- Para renta o instalación de infraestructura y operación del proyecto escuela, se destinarán hasta \$ 225, 000.00
- Para contratación de capacitación y asistencia técnico-productiva, se destinarán hasta \$ 85,000.00
- Para contratación de capacitación y consultoría empresarial, se destinarán hasta \$ 45,000.00

Modalidad encadenamiento productivo:

- Renta o instalación de infraestructura y operación del proyecto escuela hasta \$ 450,000.00
- Contratación de capacitación y asistencia técnico - productiva hasta \$ 95,000.00, este apoyo se dará por ciclo productivo.
- Contratación de capacitación y consultoría empresarial hasta \$ 65,000.00
- Consultoría para elaborar el plan de negocios por \$ 50,000.00
- Becas de 180 días de salario mínimo general.

Etapa C. Apoyo a proyecto agroempresarial.

- Para la compra de derechos parcelarios hasta \$150, 000.00, en función a la viabilidad del plan de negocios.
- Para la renta de derechos parcelarios hasta \$ 45,000.00, en función a la viabilidad del plan de negocios.
- Para la adquisición de activos fijos hasta \$ 112,500.00, en función a la viabilidad del plan de negocios.



- Para el desarrollo del proyecto agroempresarial (equipamiento, infraestructura y capital de trabajo) hasta \$ 112,500.00
- Para la gestión, la consolidación y asesoría del acompañamiento hasta \$ 30,000.00

Derechos de los beneficiarios.

- Recibir información sobre la operación del programa.
- Recibir el apoyo directo y/o el apoyo para el acceso al financiamiento de acuerdo a los plazos establecidos.
- Etapa A: Recibirá la capacitación dentro de los 15 días hábiles siguientes a que la delegación estatal reciba el apoyo.
- Etapa B: Dentro de los 30 días hábiles siguientes a la aprobación del proyecto de escuela.
- La entrega del recurso, en la Etapa C dependerá de los plazos establecidos por la institución financiera.
- Recibir el apoyo para la capacitación, asistencia técnico- productiva, capacitación empresarial y consultoría.
- Presentar solicitudes de apoyo, en caso de no haber sido aceptado con anterioridad.
- Recibir la acreditación correspondiente al completar exitosamente la capacitación en las Etapas A y B.
- Ser oídos por la Secretaría, el Consejo Directivo, la Unidad responsable, la delegación estatal correspondiente, en caso de que exista algún conflicto con los agentes institucionales y de mercado.
- Recibir orientación de los agentes institucionales, acerca de sus oportunidades para diseñar y ejecutar el proyecto de escuela y agroempresarial.
- Participar en la evaluación de los agentes de mercado involucrados en el diseño, implementación y seguimiento del proyecto de escuela y agroempresarial.

Obligaciones de los beneficiarios.

- Solicitar en asamblea de ejidatarios o comuneros el reconocimiento como avecindado o comunero.
- Cumplir con el 90% de las asistencias en las Etapas A y B.
- Colaborar con los capacitadores del programa en las evaluaciones que éstos apliquen.
- Seleccionar a los agentes de mercado que prestaran servicios en las Etapas B y C.
- Denunciar ante la delegación estatal desvíos o malversaciones de los apoyos, de que se tenga conocimiento.
- Permitir las acciones de seguimiento y verificación por parte de la Secretaría, el Órgano Interno de Control de esa dependencia y las instancias evaluadoras externas, quienes podrán requerir copias de las facturas y comprobantes del ejercicio de los apoyos.



- Reportar a la unidad responsable a través de la delegación estatal, el acontecimiento de cualquier caso fortuito o causa de fuerza mayor que impida el desarrollo del proyecto de escuela, dentro de los veinte días naturales siguientes a la fecha en que haya acontecido.
- Presentar mensualmente ante la delegación estatal el informe de actividades y las facturas y comprobantes del ejercicio de las aportaciones directas.
- Firmar los instrumentos jurídicos aplicables mediante los cuales se responsabilizan de la recepción, aplicación y cumplimiento de metas por los apoyos recibidos.

En caso de incumplimiento de las obligaciones de los beneficiarios el Consejo Directivo aplicará las medidas preventivas o la cancelación total de los apoyos otorgados, cuando se incurra en cualquiera de las siguientes situaciones:

- No ejerzan el apoyo directo y/o para los fines aprobados.
- No acepten la realización de visitas de supervisión e inspección, con el fin de verificar la correcta aplicación del apoyo directo.
- No entreguen ante las instancias responsables la validación, dictaminación y autorización, así como la documentación que acredite los avances, la conclusión de los compromisos.
- Exhibir documentación soporte falsa o con datos falsos.
- Presenten documentación falsa o con datos falsos sobre la comprobación de los apoyos recibidos.

2.5 Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentos (SAGARPA)

Misión

Apoyar el desarrollo de los sectores agropecuario y pesquero de modo que tengan un desempeño rentable y competitivo, con dinámicas de desarrollo sustentable a largo plazo en el orden económico, social y comprometido con la conservación de nuestros recursos naturales. Por ello estaremos empeñados en tener un papel muy activo en las actividades de fomento económico del desarrollo agrícola, ganadero y pesquero.

Objetivo

Trabajar para ayudar a las familias del campo a vivir mejor y tener un trabajo, y sumar su esfuerzo cada día al de todos los mexicanos.

Elevar el nivel de desarrollo humano y patrimonial de los mexicanos que viven en las zonas rurales y costera, abastecer el mercado interno con alimentos de calidad, sanos y accesibles provenientes de nuestros campos y mares, mejorar los ingresos de los productores incrementando nuestra presencia en los mercados globales, promoviendo los procesos de agregación de valor y la producción de energéticos, revertir el deterioro de los ecosistemas, a través de acciones para preservar el agua, el suelo y la



biodiversidad, conducir el desarrollo armónico del medio rural mediante acciones concertadas tomando acuerdos con todos los actores de la sociedad rural y además promover acciones que propicien la certidumbre legal en el medio rural.

Junto con la Secretaría de Educación Pública enseña a los campesinos a cultivar frijol, haba, arroz, maíz, etc. y a aprovechar los recursos de las regiones donde viven para que sean cada vez más productivas.

2.5.1 Programa de Soporte

Objetivos

Apoyar la gestión técnica, económica y sanitaria de los productores agropecuarios, pesqueros y rurales, que les permita una inserción sostenible de sus productos en los mercados.

Cobertura

Personas físicas o morales, que de manera individual o colectiva, se dediquen a actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras y agroindustriales.

La población objetivo son las personas físicas o morales, preferentemente ejidos, comunidades indígenas y colonias agropecuarias, que de manera individual u organizada, se dediquen a actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, agroindustriales y del sector rural en su conjunto, sean hombres o mujeres, entre esas se incluirán:

- Organizaciones.
- Sociedades.
- Asociaciones formalmente constituidas.
- Universidades.
- Instituciones de investigación y enseñanza.
- Fundaciones Produce.

Requisitos

- Las personas físicas deberán ser mayor de edad.
- Original y copia de una identificación oficial.
- Comprobante de domicilio.
- CURP.
- Las personas morales deberán presentar original y copia de acta constitutiva.
- RFC
- Copia de la cedula de identificación fiscal.
- Comprobante de domicilio fiscal.
- Identificación del representante legal.



-
- En caso de que sea un grupo de personas físicas que pretendan acceder al apoyo mediante una solicitud colectiva, deberán entregar una carta poder en la que se establezca un representante o un apoderado.
 - Todos de deberán presentar solicitud única de apoyos para programas y componentes en coejercicio y en el correspondiente al Programa de Soporte para Sanidades.
 - Programa de trabajo o proyecto en formato libre.
 - Concesiones o permisos vigentes aplicables, expedidos por las autoridades competentes.
 - Nombre o razón social, currículum vitae.

Se entregará el expediente en las ventanillas autorizadas, de acuerdo a la convocatoria. Se revisará la documentación y verificará de acuerdo a la normatividad.

Se dará a conocer la aprobación o rechazo por parte del Comité Técnico correspondiente, considerando prioridades establecidas por la Secretaría.

Beneficios

Apoyos a beneficiarios a través de entidades federativas:

- Programa operativo para el fortalecimiento de la operación las fundaciones “produce “ hasta \$ 2,000,000.00
- Proyectos específicos que atienden la agenda de innovación de impacto local y regional, o que impulsen el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales y a la adaptación al cambio climático de las actividades del sector, hasta \$ 1,000,000.00
- Cursos de capacitación, hasta el 70% del costo total del curso sin rebasar \$ 25,000.00 por organización o grupo de trabajo
- Asesoría profesional para la elaboración de planes de negocio, hasta el 70% del costo total del proyecto, sin rebasar \$ 100,000.00 por organización ó grupo de trabajo o \$ 5,000.00 por beneficiario individual.
- Asistencia técnica para la innovación, hasta el 70 % del costo total del proyecto, sin rebasar \$ 250,000.00 por organización o grupo de trabajo y sin rebasar \$ 400.00 por mes por productor individual atendido durante el ciclo productivo.
- Organización o asistencia a eventos de intercambio de conocimientos, tecnologías, experiencias y proyectos relevantes, Hasta el 70% del costo de la organización sin rebasar \$ 20,000.00 por evento comunitario, municipal o distrital, \$ 120,000.00 por evento estatal, \$ 300,000.00 por evento regional o nacional y \$ 15,000.00 por asistente a cursos y giras de intercambio.

Apoyos a beneficiarios a través de agentes técnicos.

- Proyectos estratégicos que atiendan la agenda de innovación y temas prioritarios de impacto regional o nacional, hasta \$ 20,000,000.00



- Programas Integrales de Capacitación y Asistencia Técnica, hasta \$ 2,000,000.00
- Estudios y diagnósticos orientados al análisis económico y financiero del sector agroalimentario que ayuden al desarrollo de políticas públicas, hasta por \$ 2,000,000.00
- Planes o programas rectores que permitan delinear las perspectivas sectoriales de largo plazo, hasta \$ 2,500,000.00
- Foros de integración con grupos de trabajo nacional e Internacionales, hasta por \$ 600,000.00 por evento.
- Certificación y uso de esquemas de calidad de productos agroalimentarios, el 80% del costo total la primera vez, 60% la segunda vez y 40% la tercera vez y hasta el 100% si no rebasan los \$ 500,000.00
- Ferias institucionales, hasta es 100% excepto pasajes y viáticos a los beneficiarios.

2.5.2 Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO)

Objetivo

Otorgar un apoyo por hectárea o fracción de esta a la superficie elegible, inscrita en el directorio del Programa de apoyo directo al campo y que este sembrada con cualquier cultivo lícito o que se encuentre bajo proyecto ecológico autorizado por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales.

Cobertura

Serán sujetos del apoyo los productores, personas físicas o morales, con predios registrados en el Programa de apoyo directo al campo y que se les haya integrado en el Centro de Apoyo al Desarrollo Rural (CADER) que les corresponda su Expediente Único Completo, que mantengan el predio en explotación y cumplan la normatividad de este programa.

Requisitos

- Ser productor: Personas físicas o morales que se encuentren en legal explotación de superficies elegibles.
- Que tenga una superficie elegible: Extensión de tierra que hubiese sido sembrada con algún cultivo elegible en alguno de los ciclos agrícolas, ya sea otoño-invierno o primavera-verano.
- Que cosechen cultivos elegibles: maíz, frijol, trigo, arroz, sorgo, soya, algodón, cártamo y cebada.
- Los productores deberán haber solicitado los apoyos en el CADER que les corresponda a través del llenado de la solicitud de apoyo en el formato oficial.



Que el expediente del predio se encuentre completo con copia de la siguiente documentación:

- Documento que acredite la identidad del productor y/o del propietario, para personas físicas: cualquier identificación oficial con firma o huella digital; para personas morales: la Cédula de Identificación Fiscal (RFC).
- Documento que acredite la propiedad o posesión del predio registrado en el Directorio del Programa.
- Si el predio es sembrado bajo el régimen hídrico de riego, anexar copia de las boletas de pago de los derechos por el uso del agua.
- Clave Única de Registro de Población (CURP) del productor.

Beneficios

Los beneficios por hectárea son:

- Para los estratos I y II de temporal de \$1,160.00 (ciclos agrícolas primavera-verano 2005 y primavera-verano 2006).
- Para el resto de los predios registrados en el ciclo agrícola primavera-verano de \$963.00 por hectárea.
- Para todos los predios del ciclo agrícola otoño-invierno es de \$963.00

2.6 Secretaría de Turismo (SECTUR)

Misión

Trabajar para conducir el desarrollo turístico nacional, mediante las actividades de planeación, impulso al desarrollo de la oferta, apoyo a la operación de los servicios turísticos y la promoción, articulando las acciones de diferentes instancias y niveles de gobierno.

Visión

En el año 2030, México sea un país líder en la actividad turística y para lograrlo la estrategia que el gobierno propone es:

- Reconocer al turismo como pieza clave del desarrollo económico de México.
- Diversificar los productos turísticos y desarrollar nuevos mercados.
- Impulsar a las empresas turísticas a ser competitivas a nivel nacional e internacional.
- Desarrollar el turismo respetando los entornos naturales, culturales y sociales.



Objetivo

Trabajar para que se incremente el número de visitantes del extranjero a nuestro país, establecer las medidas de protección al turismo y apoyar a las personas que prestan sus servicios en esta actividad.

2.6.1 Programa de Apoyo a la Competitividad de las MPYMES Turísticas

Objetivos

Ofrecer a las MPYMES Turísticas herramientas útiles para mejorar su desempeño, incrementar la satisfacción de las necesidades de sus clientes, generar más y mejores empleos y mejorar sus resultados financieros.

Estrategias

1.- Profesionalización y modernización.

Es un programa de capacitación, asesoría y acompañamiento que facilita a las MPYMES Turísticas el incorporar a su forma de operar herramientas efectivas y prácticas administrativas modernas, que les permiten mejorar la satisfacción de sus clientes, mejorar el desempeño de su personal, mejorar el control del negocio, disminuir los desperdicios, incrementar su rentabilidad, en pocas palabras, hacer más competitiva a la empresa.

Beneficios.

- Mejorar la satisfacción de sus clientes.
- Mejorar el desempeño de su personal.
- Mejorar el control del negocio.
- Disminuir los desperdicios, en pocas palabras, hacer más competitiva a la empresa.

Su meta es tener 10,000.00 empresas incorporadas al 2012.

2.- Financiamiento competitivo.

Ofrecer un apoyo integral a las MPYMES Turísticas, que ayude a su modernización y crecimiento, complementando los esfuerzos del Gobierno Federal para su promoción y desarrollo.

Beneficios

- Las MPYMES podrán contar con los recursos que le ayudarán a superar momentos difíciles por falta de liquidez o acceso al financiamiento.



-
- En forma ágil y sencilla, podrán obtener recursos para capital de trabajo y equipamiento.
 - Acceso a capacitación y asistencia técnica.

Las empresas beneficiadas son:

- Empresas localizadas en Pueblos Mágicos dedicadas al comercio y/o servicios.
- Pequeñas y Medianas Empresas del Sector en localidades turísticas.
- Proveedores Nacionales de Empresas Turísticas.

Tipos de crédito:

Créditos a MPYMES del sector. Dirigido a la modernización de los pequeños hoteles, agencias de viajes, restaurantes y servicios turísticos en México.

Características:

- Créditos para capital de trabajo, modernización y equipamiento.
- Operación simplificada: tipo tarjeta o cuenta de cheques, principalmente.
- Sin garantías reales.
- Con tasas de interés competitivas.
- Sin estados financieros como base para otorgar el crédito.

Apoyo a Proveedores. Aperturando líneas de factoraje a empresas medianas del sector, mediante el sistema factoraje electrónico.

Características:

- Descuento de documentos de proveedores.
- Tasa de interés preferencial a los proveedores.
- Con este esquema, las MPYMES proveedoras de empresas turísticas podrán descontar sus cuentas por cobrar de manera inmediata a muy bajo costo.

Financiamiento a hoteles y proyectos turísticos pequeños. Atención al segmento actualmente no atendido por la banca, el apoyo a este segmento de montos medianos, tiene un alto impacto en la generación de empleos directos e indirectos, así como en el desarrollo de proveedores tanto en el periodo de construcción como en el de operación.

Características:

- Para construcción, ampliación, remodelación, equipamiento y adquisición de hoteles de playa y ciudad.
- Desarrollo de condóminos turísticos y proyectos turísticos especiales.
- Periodo de gracia: hasta 2 años.



Metas del programa

- El propósito es firmar convenios turísticos con 51 municipios, sobre 43 giros comerciales.
- Como resultado de las negociaciones se espera dar inicio a los trabajos de desarrollo y operación turísticos en destinos como Manzanillo, Acapulco, Morelia, Cozumel, Solidaridad, Taxco e Ixtapa-Zihuatanejo.
- En una primera etapa, con la colaboración del gobierno de los estados de Michoacán y Guerrero, se iniciarán operaciones en los lugares turísticos de Morelia y Acapulco.

2.6.2 Programas regionales

Programa México Norte

Objetivo

Posicionar a los estados de la frontera norte de México como un destino turístico atractivo, seguro, con servicios de calidad y con clara identidad nacional ayudando a la creación de empleos, a la captación de divisas y al fomento del desarrollo económico y social de la región.

Cobertura

El Programa Fronteras está integrado por los estados de: Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas.

La frontera norte tiene 3,153 kilómetros de extensión y 47 puentes y cruces fronterizos, con el mercado más grande del mundo. Desde el punto de vista turístico, cumple con dos funciones:

- Destino de viajes.
- Tránsito al turismo de internación.

Estrategias

- Mejoramiento de los servicios al turista.
- Concertación de obras de infraestructura y equipamiento para el mejoramiento integral de carreteras, señalización, mantenimiento, gasolineras y paradores turísticos.
- Cuidado y protección del medio ambiente. Se incentivará la creación de empresas de reingeniería en procesos ambientales (reciclaje de basura, plantas de tratamiento de aguas y residuos).



Segmentos

En la frontera norte existen diversos segmentos del mercado que pueden ser explotados como:

- Pesca deportiva.
- Turismo de salud.
- Turismo de aventura.
- Congresos.
- Convenciones.
- Exposiciones.
- Turismo náutico.
- Playas.
- Turismo de negocios.

Beneficios

Capacitación.

Se desarrollarán programas de capacitación técnica y empresarial para prestadores de servicios turísticos.

Promoción y comercialización de la región.

Se elaborarán programas de promoción y comercialización adecuados para cada segmento y línea de producto.

Acciones adicionales

Se realizarán acciones conjuntamente con los gobiernos estatal y municipal, así como con la iniciativa privada que permitan incrementar la afluencia de visitantes a la región, aumentar la estadía y el gasto.

Estas acciones son:

- Apoyar la creación y el desarrollo de atractivos que complementen la oferta turística de las ciudades de los estados de la frontera norte.
- Fortalecer los mecanismos de auxilio al turista.
- Fortalecer y concertar mecanismos binacionales para agilizar la internación de visitantes de ambas fronteras.
- Promover la creación de ventanillas únicas para trámites de importación temporal de vehículos, equipo de filmación y embarcaciones.
- Impulsar la sustentabilidad de los destinos turísticos en la frontera norte.
- Promover la ampliación de reservas ecológicas, así como crear programas de ordenamiento y manejo de áreas naturales y culturales.



-
- Impulsar y apoyar el desarrollo de operadores receptivos regionales.
 - Mantener e incrementar los niveles de rentabilidad de las empresas prestadoras de servicios turísticos en los estados de la frontera norte.
 - Fomentar la aplicación de programas de calidad y certificación en instalaciones y servicios.
 - Fortalecer la imagen de la frontera norte.
 - Promover el fortalecimiento de valores a través de la cultura regional, gastronómica y de artesanías.

Programa Mundo Maya

Objetivo

Impulsar el fortalecimiento de la región Mundo Maya, a través de estrategias y acciones orientadas al desarrollo de nuevos productos y a la consolidación de la oferta existente, con la participación de los sectores público y privado e incorporando a las comunidades locales.

Cobertura

La región mexicana del Mundo Maya, integrada por los estados de Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.

La región Mundo Maya comprende un área de 241,784 Km² y está considerada dentro de los compromisos del gobierno federal para impulsar el desarrollo regional y consolidar el turismo como una verdadera prioridad nacional.

Este esfuerzo de México forma parte de una alianza multinacional donde participan los países centroamericanos de Belice, El Salvador, Guatemala y Honduras.

Estrategias

- Fortalecer la integración del producto turístico regional fomentando la sustentabilidad y desarrollo de la región.
- Promover la calidad y excelencia en la prestación de los servicios turísticos.
- Coordinar acciones de promoción y comercialización del multiproducto turístico regional.
- Apoyar la consolidación de la Organización Mundo Maya y fortalecer los vínculos con los países centroamericanos pertenecientes a la misma.

Segmentos

La región Mundo Maya ofrece tanto a turismo nacional como internacional los siguientes segmentos:

- Sol y playa.



- Cultura.
- Aventura.
- Buceo.
- Cruceros.
- Negocios y convenciones.

Beneficios

- Fomentará el desarrollo y la inversión de productos turísticos con financiamientos accesibles.
- Apoyar a los operadores mayoristas para la promoción del producto regional.
- Posicionara la marca Mundo Maya mediante la participación en ferias nacionales e internacionales.
- Realizara de campañas de promoción regionales.

Acciones adicionales:

- Promoverá el rescate de zonas arqueológicas.
- Impulsara el desarrollo sustentable de la región.
- Integrara circuitos que incluyan a los cinco estados mexicanos.
- Apoyara en la formación de círculos de calidad.
- Fomentara la participación en eventos de promoción de las inversiones turísticas.
- Ofrecerá productos turísticos competitivos y diferenciados de los estados mexicanos al mercado nacional e internacional.
- Obtendrá apoyos de organismos internacionales para el desarrollo y fortalecimiento del Mundo Maya.
- Participación en los foros de injerencia de la Organización Mundo Maya.

Programa Ruta de los Dioses

Objetivo

Posicionar a la región como un destino turístico integrado y diferenciado, con productos novedosos desarrollados con base en la investigación de mercado y técnicas de marketing que garanticen el incremento de turistas, divisas, inversión y empleo iguales o superiores a la media nacional.

Cobertura

El Programa Ruta de los Dioses lo integran los estados de Oaxaca, Puebla, Tlaxcala, Veracruz y del Distrito Federal.

Su extensión territorial comprende desde la Costa del Golfo de México hasta el Océano Pacífico y cuenta con atractivos ricos en cultura, naturaleza, gastronomía y tradiciones, lo que permite ofrecer circuitos y rutas turísticas.



Su mercado de origen es prioritariamente nacional y se complementa con turismo de Estados Unidos y Europa.

Estrategias

- Apoyar el desarrollo de productos que sean una aportación al crecimiento y desarrollo económico de la región.
- Fomentar la planeación y desarrollo urbano de la región.
- Fomentar la inversión pública para crear la infraestructura necesaria y poner en valor los destinos, productos y los atractivos turísticos.
- Facilitar y promover la inversión privada.
- Ayudar a la calidad y excelencia en los servicios de todos los actores involucrados en el turismo de la región.
- Posicionar la marca del programa mediante promoción, publicidad y relaciones públicas y crear una imagen positiva de los destinos.

Segmentos

- Cultural.
- Negocios y convenciones.
- Alternativo.
- Sol y playa

Beneficios

Acciones adicionales que se realizarán conjuntamente con los gobiernos estatales y municipales, así como con la iniciativa privada, que permitan incrementar la afluencia de visitantes a la región, aumentar la estadía y el gasto e incrementar el empleo.

Estas acciones son:

- Impulsar el desarrollo turístico regional y consolidar el turismo como prioridad nacional.
- En el marco del desarrollo sustentable, preservar el medio ambiente, los valores culturales e integrar a las comunidades a los beneficios del turismo en la región.
- Fomentar programas de calidad y certificación en instalaciones y servicios de las entidades del programa.
- Mantener e incrementar los niveles de rentabilidad de los negocios turísticos.
- Impulsar y apoyar el desarrollo de operadores regionales.
- Alcanzar el máximo nivel de satisfacción del visitante en la región.
- Crear programas de promoción y comercialización adecuados para cada segmento y línea de producto.
- Apoyar la creación y el desarrollo de atractivos que complementen la oferta turística en los destinos.



Programa de Tesoros Regionales del Centro de México

Objetivo

Posicionar a Tesoros Coloniales como una marca corporativa turística, ubicándola como un multidestino para vacacionar por su gran variedad de atractivos.

Cobertura

El Programa Tesoros Coloniales del Centro de México lo integran los estados de Aguascalientes, Durango, Guanajuato, Michoacán, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

Pocos lugares concentran tal riqueza patrimonial e histórica aunada a la presencia de ciudades con un entorno de abundantes bellezas naturales y una amplia red carretera y de servicios aeroportuarios, lo que permite ofrecer productos turísticos diferenciados en los segmentos de cultura, negocios y alternativo.

Su mercado de origen es prioritariamente nacional y se complementa con turismo de Estados Unidos y Europa.

Estrategias

Se llevarán a cabo acciones encaminadas a fortalecer el producto turístico de Tesoros Coloniales del Centro de México, agrupadas en 8 líneas estratégicas:

- Ofertar un producto regional diferenciado que contribuya a la consolidación del programa en los mercados turísticos nacional e internacional.
- Crear sinergias para optimizar recursos y llevar una coordinación de los mismos mediante una planeación estratégica en la región.
- Trabajar en equipo, mediante objetivos comunes, para generar un mayor impacto en las acciones que realicen los siete estados que participan en el programa.
- Garantizar la sustentabilidad de los destinos para que sean más limpios, más seguros y se mantengan en armonía con el medio ambiente y el entorno social y cultural.
- Incrementar la comercialización de los circuitos para lograr un aumento real de la demanda del turismo en estos destinos.
- Hacer competitivo el programa, a fin de posicionarlo en los mercados meta, como un multidestino de nuestro país.
- Conseguir los más altos estándares de calidad a través de un programa que certifique sus servicios y así conformar una excelente opción turística en México.



Segmentos

- Cultural.
- Negocios y Convenciones.
- Alternativo

Beneficios

Se realizarán acciones conjuntamente con los gobiernos estatales y municipales y con la iniciativa privada, que permitan incrementar la afluencia de visitantes a la región, aumentar la estadia y el gasto e incrementar el empleo. Estas acciones son:

- Impulsar el desarrollo turístico regional y consolidar el turismo como prioridad nacional.
- En el marco del desarrollo sustentable, preservar el medio ambiente, los valores culturales e integrar a las comunidades a los beneficios del turismo en la región.
- Fomentar programas de calidad y certificación en instalaciones y servicios de las entidades del programa.
- Mantener e incrementar los niveles de rentabilidad de los negocios turísticos.
- Impulsar y apoyar el desarrollo de operadores receptivos regionales.
- Alcanzar el máximo nivel de satisfacción del visitante en la región.
- Crear programas de promoción y comercialización adecuados para cada segmento y línea de producto.
- Apoyar la creación y el desarrollo de atractivos que complementen la oferta turística en los destinos del programa.

Programa en el Corazón de México

Objetivo

Posicionar los destinos y productos turísticos de la región Corazón de México en los mercados nacional e internacional, consolidar y fortalecer los destinos y productos turísticos agregándoles valor mediante la especialización de los mismos y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio en destinos turísticos.

Cobertura

Lo integran el Distrito Federal, Estado de México, Guerrero, Hidalgo, Morelos y Tlaxcala y se constituye como uno de los proyectos de desarrollo turístico regional más ambiciosos.

Estrategias

- Información turística.
- Desarrollo de productos turísticos.



-
- Capacitación y cultura.
 - Inversión turística en la región.
 - Calidad turística.

Segmentos

- Negocios.
- Congresos.
- Ferias.
- Cultura.
- Deportivo.

Beneficios

- Asistencia técnica a funcionarios estatales, municipales o empresarios turísticos de las localidades.
- Modernización de la pequeña y mediana empresa turística.
- Creación de proyectos turísticos.

Programa Mar de Cortes – Barrancas del Cobre

Objetivo

Apoyar a través de la planeación y asistencia técnica para posicionar los destinos y productos turísticos del Circuito Mar de Cortes-Barrancas del Cobre en los mercados nacional e internacional y fortalecer los destinos y productos turísticos agregándoles valor mediante la especialización.

Cobertura

Está integrado por algunas localidades de los estados de Baja California Sur, Sinaloa, Chihuahua y Sonora donde el mar, el desierto y la montaña integran una diversidad de atractivos turísticos potencialmente aprovechables, para el crecimiento y desarrollo de la región.

Estrategias

- Información turística.
- Desarrollo de productos turísticos.
- Capacitación y cultura.
- Calidad turística.

Segmentos

- Sol y playa.



- Deportivo.
- Náutico.
- Congresos.
- Convenciones.

Beneficios

- Asistencia técnica a funcionarios estatales, municipales o empresarios turísticos de las localidades.
- Modernización de la pequeña y mediana empresa turística.

Programa Centros de Playa

Objetivo

Conservación de playas, mantener un vínculo permanente y con las autoridades estatales y municipales correspondientes, con el propósito de identificar aspectos que inhiban el desarrollo armónico de este tipo de sitios, proponer alternativas y establecer mecanismos de colaboración.

Cobertura

Las entidades federativas que están integradas directamente en este programa son Baja California Sur, Colima, Guerrero, Jalisco, Nayarit, Oaxaca y Sinaloa.

Atiende a las entidades federativas que cuentan con áreas costeras cuya diversidad en su composición natural, tipo de arena, oleaje, fauna marina y clima crean condiciones para garantizar el cumplimiento de las expectativas.

Estrategias

- Mejoramiento de imagen urbana en destinos tradicionales.
- Ordenamiento de actividades recreativas.
- Regulación de comercio informal.
- Conservación de playas.
- Desarrollo de infraestructura.

Segmentos

- Deportivo.
- Náutico.
- Salud.
- Aventura.
- Negocios.



Beneficios

- Desarrolla estrategias de diversificación de la oferta de sol y playa, incorporando criterios que diferencien la oferta entre destinos.
- Apoya actividades de investigación que permitan un conocimiento objetivo de las debilidades y oportunidades del producto sol y playa.

Programa Pueblos Mágicos

Objetivo

Resaltar el valor turístico de localidades en el interior del país, para estructurar una oferta turística innovadora y original, que atienda una demanda naciente de cultura, tradiciones, aventura y deporte extremo en escenarios naturales, o la simple, pero única cotidianidad de la vida rural.

Un Pueblo Mágico es una localidad que tiene atributos simbólicos, leyendas, historia, hechos trascendentes y representan alternativas frescas y diferentes para los visitantes nacionales y extranjeros.

Requisitos

- Solicitar la incorporación por parte de las autoridades municipales y estatales.
- Formar un comité turístico pueblo mágico.
- Contar con un documento rector (Instrumento de Planeación) que haya considerado el desarrollo turístico local como una actividad prioritaria para el desarrollo integral del municipio.
- La localidad candidata deberá contar con un reglamento de imagen urbana.
- La localidad candidata deberá mostrar que ha recibido apoyos directos de programas institucionales, estatales o federales que contribuyen y benefician directa o indirectamente su actividad turística.
- La localidad candidata deberá contar al menos con un atractivo turístico simbólico que la diferencie de otras localidades del estado.
- Las localidades candidatas, a través del gobierno estatal, deberán presentar un ensayo sobre los atributos mágicos que justifiquen su candidatura y potencial incorporación al programa.
- La localidad candidata deberá contar dentro de su propio territorio o en un radio de influencia no mayor a una hora distancia tiempo con los servicios de salud y seguridad pública para la atención del turismo.

El expediente lo evaluara el Comité Interinstitucional de Evaluación y Selección (CIES), si cumple con todos los requisitos la localidad contará con la pre-factibilidad de ser reconocida como Pueblo Mágico y podrá obtener el nombramiento en un lapso no mayor a tres años.



Después de revisar los avances el comité interinstitucional de evaluación y selección determinará el momento en el que la localidad recibirá el nombramiento como Pueblo Mágico.

Beneficios

- Reconocimiento a quienes habitan esos hermosos lugares de la geografía mexicana y han sabido guardar para todos, la riqueza cultural e histórica que encierran.
- Asistencia técnica.



CAPITULO 3. OTROS TIPOS DE APOYOS QUE OTORGA EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO A LAS MPYMES

3.1 Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)

Es un Fideicomiso Público del Gobierno Federal, en el cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público funge como fideicomitente y Nacional Financiera (Institución de Banca de Desarrollo) como fiduciaria. Se constituye como un instrumento de la Secretaría de Economía, a través de la Coordinación General de Minería.

Misión

Fomentar el desarrollo de la minería nacional, la generación de empleos e inversión mediante apoyos de capacitación, asistencia técnica y/o financiamiento a personas físicas y morales dedicadas a la exploración, explotación, beneficio, industrialización, comercialización y consumidoras de minerales y sus derivados, así como a los prestadores de servicios relacionados con el sector minero.

Visión

Entidad de calidad, en un ambiente de mejora continua, competitiva con enfoque de mercado, especializada en el sector minero y su cadena productiva dirigida preferentemente a la micro, pequeña y mediana empresa, con cobertura nacional. Reconocida por su contribución al desarrollo del sector y su aportación al bienestar socioeconómico en el país, respetuosa del medio ambiente.

Objetivo

Fomentar y promover el desarrollo de la minería nacional a través del otorgamiento de créditos y asistencia técnica especializada para crear, fortalecer y consolidar proyectos y operaciones mineras

Programas

Los programas que proporciona el Fideicomiso de Fomento Minero para micro, pequeñas y medianas empresas están establecidos en cuatro áreas diferentes:

- Financiamiento

Para pequeñas y medianas empresas que coinciden con alguna de las 110 actividades sujetas de apoyo.



- Capacitación

La Capacitación del Fideicomiso de Fomento Minero contempla la organización de cursos dirigidos preferentemente a la pequeña y mediana minería, así como a empresas que formen una cadena productiva.

Los cursos son impartidos por instructores especializados, es realizada por personal de las catorce Oficinas Regionales del Fideicomiso.

- Asistencia técnica

El Fideicomiso de Fomento Minero brinda asesoría sobre alguna de las fases de los procesos extractivos y de comercialización de la cadena de los minerales.

- Programas para pequeñas y medianas empresas

Estos programas son un mecanismo eficaz y eficiente para impulsar a las pequeñas y medianas empresas de la minería y su cadena productiva. El desarrollo de los programas son acordes con las políticas públicas establecidas por la Secretaría de Economía.

3.1.1 Financiamiento

Existen diversos esquemas de financiamiento que ofrece el Fideicomiso de Fomento Minero con la finalidad de atender a todas aquellas personas físicas y morales, ejidos y comunidades agrarias del sector minero y su cadena productiva, así como emprendedoras que pretenden impulsar o modernizar su negocio.

También facilita los trámites para su obtención, dirigidos a las siguientes actividades: Explotación, extracción, beneficio, fabricación, industrialización, distribución, comercialización y de servicios a la minería nacional y su cadena productiva; entendiéndose como cadena productiva a fabricantes, consumidores, proveedores, distribuidores, comercializadores y prestadores de servicio a la industria minera.

Los financiamientos que se otorgan son dirigidos a:

- La adquisición de bienes de capital, en la que figuran: maquinaria y equipo, obra civil, naves industriales, plantas de beneficio, rescate de inversión.
- Obtener capital de trabajo permanente o revolvente.
- Otorgar financiamiento a los proveedores de bienes y servicios, introductores de mineral, contratistas, clientes del sector minero y su cadena productiva, mediante el financiamiento de documentos con derecho de cobro como: facturas, cartas de crédito, contra-recibos.
- Obtener arrendamiento de maquinaria, equipo de transporte especializado y naves industriales. También va destinado a pago de pasivos que tengan con



instituciones financieras, proveedores y acreedores que se hayan generado por actividades propias del negocio.

El financiamiento se otorga con plazos y tasas de interés, a través de dos áreas: Descuento de créditos, los cuales están dirigidos a:

- Intermediarios Financieros Bancarios y Especializados de Grupo Financiero Bancario (IFBS).
- Intermediarios Financieros Especializados (IFES).
- Gobiernos y Fondos de Fomento.

Créditos directos, donde se desarrollan los siguientes programas:

- Programas directo tradicional
- Programas directos a pequeñas y medianas empresas

A continuación se describe cada programa:

Programa directo tradicional

Descripción

Este programa otorga créditos directos, de acuerdo a la demanda del sector minero, en función a las condiciones actuales del mercado y con base en el objetivo del Fideicomiso de Fomento Minero, para continuar brindando apoyo financiero a micros, pequeñas y medianas empresas del sector minero y su cadena productiva.

Beneficiarios

Personas físicas y morales con actividad empresarial de nacionalidad mexicana, ejidos y comunidades agrarias, así como sociedades constituidas conforme a las leyes mexicanas y domiciliarias en la Republica Mexicana, clasificadas preferentemente como micro, pequeñas y medianas empresas, cuya actividad este comprendida dentro del sector minero. Para esto se considera los siguientes aspectos¹:

- Ingresos brutos
Pequeña empresa: \$5, 000.
Mediana empresa: mas de \$5, 000 hasta \$20, 000.
- Producción
Pequeña empresa: hasta 3, 000 toneladas.
Mediana empresa: mas de 3, 000 hasta 12, 000 toneladas.

¹ Tabla proporcionada por el Fideicomiso de Fomento Minero.



- Numero de empleados
Industria.

Micro empresa: hasta 30 empleados.

Pequeña empresa: de 31 a 100 empleados.

Mediana empresa: de 101 a 500 empleados.

Comercio

Micro empresa: hasta 5 empleados.

Pequeña empresa: de 6 a 20 empleados.

Mediana empresa: de 21 a 100 empleados.

Servicio

Micro empresa: hasta 20 empleados.

Pequeña empresa: de 21 a 50 empleados.

Mediana empresa: de 51 a 100 empleados.

Beneficios

Los tipos de crédito y especificaciones que se establecen para este programa son las siguientes²:

TIPO DE CRÉDITO	MONTO	PLAZO
Habilitación o avío	Hasta 1'000,000 de dólares o su equivalente en moneda nacional por empresa.	Hasta cinco años, incluyendo gracia en capital hasta doce meses.
Avío revolvente	Hasta 500,000 dólares o su equivalente en moneda nacional por empresa.	Hasta tres años, con revolvencia hasta de ciento ochenta días, con revisión anual.
Avío revolvente para apoyo de proveedores	Hasta 2'500,000 dólares o su equivalente en moneda nacional por empresa o grupo de empresas.	
Avío revolvente para apoyo de proveedores (Introducidos y/o beneficiarios de mineral)	Hasta 1'000,000 de dólares o su equivalente en moneda nacional por empresa o grupo de empresas.	
Refaccionario	Hasta 3'500,000 dólares o su equivalente en moneda nacional por empresa o grupo de empresas.	Hasta diez años, incluyendo gracia en capital hasta de veinticuatro meses.
Simple Pago Pasivos	Hasta 2'000,000 dólares o su equivalente en moneda nacional por empresa o grupo de empresas	Hasta cinco años, incluyendo gracia en capital hasta de seis meses.

² Tabla proporcionada por el Fideicomiso de Fomento Minero.



La suma de todos los financiamientos que se otorguen a la empresa o grupo de empresas, serán de hasta cinco millones de dólares o su equivalente en moneda nacional, considerando los saldos vigentes, por créditos otorgados en forma directa, con el Fideicomiso de Fomento Minero.

Los créditos se pueden solicitar en moneda nacional o en dólares. Los créditos solicitados en dólares americanos dependerán de que se cotice en esta moneda y que generen divisas suficientes para la amortización del crédito.

El porcentaje financiero de los créditos es conforme a la situación que presente la empresa, para lo cual, se observan dos casos:

- Para empresas en operación

En base a la estructura financiera de la empresa en operación, se podrá financiar hasta el cien por ciento del programa de inversión, sin incluir el impuesto al valor agregado (IVA) y sin rebasar el cien por ciento del capital contable de la misma.

- Para nuevos proyectos

El porcentaje a financiar será hasta el cincuenta por ciento del nuevo proyecto (de acuerdo al monto máximo de financiamiento autorizado), considerando la inversión con recursos propios ya realizados, sin incluir el impuesto al valor agregado (IVA) y buscando en ambos casos un equilibrio financiero en la inversión.

En cuanto a la forma de pago, será mediante amortizaciones iguales y consecutivas de capital. La periodicidad de los pagos estará en función de las necesidades de los solicitantes (de uno a tres meses) debiendo realizarse los pagos en la moneda en que fueron otorgados los créditos.

La tasa de interés será variable y disponible en los dos tipos de monedas. Las tasas y sus modificaciones se darán a conocer a través de circulares y serán actualizadas y publicadas en la página de Internet del Fideicomiso de Fomento Minero, así mismo estarán disponibles en las gerencias regionales del fideicomiso.

Los intereses ordinarios en moneda nacional y dólares americanos, se pagaran mensualmente sobre pagos insolutos, sin embargo, en caso de que el proceso lo requiera, la periodicidad podrá ser mayor a la mensual. Para el cálculo de los mismos se utilizara la tasa mixta de interés compuesto.

La tasa de interés moratoria será de uno punto cinco más que la tasa de interés ordinaria pactada y se aplicara a partir del día siguiente a la fecha de incumplimiento.



Las comisiones del Programa Directo Tradicional son las siguientes:

- Para créditos de habilitación o avío, avío revolvente, refaccionario y simple se cobrará una comisión por apertura de crédito del uno punto cinco por ciento sobre la línea de crédito.
- Para el crédito revolvente cuyo destino sean cuentas por cobrar se cobrará una comisión del cero punto cinco por ciento en moneda nacional y cero punto quince por ciento en dólares, más el impuesto al valor agregado.

La comisión por apertura, deberá ser pagada previo a la disposición de recursos, o bien, podrá financiarse como parte del crédito solicitado.

Requisitos

Los requisitos para poder ser candidato de este programa se muestran a continuación:

- Las empresas deben contar con experiencia en el sector, donde presenten proyectos viables, económicamente factibles y financieramente rentables.
- Deben probar solvencia y capacidad de pago.
- Presentar antecedentes en Buró de Crédito satisfactorios, sin claves de prevención. Si ya fueron acreditados por el fideicomiso de fomento minero también deben contar con antecedentes satisfactorios.

Contratación

La promoción de éste programa se hará con la participación de las gerencias regionales, ante diversas cámaras, organismos, asociaciones empresariales, gobiernos estatales y todo tipo de instituciones relacionadas con el sector minero.

La autorización será en un máximo de treinta días hábiles después de haberse cubierto todos los requisitos. Si el monto de la operación excede a dos millones de dólares o su equivalente en moneda nacional los tiempos señalados no aplican, debido a que requieren su presentación a instancias superiores para obtener la autorización.

Los créditos directos de avío revolvente para apoyo de proveedores cuyo monto no sea superior a tres millones de pesos podrán ser autorizados mediante un modelo de evaluación paramétrico, por lo que se atenderán en siete días hábiles.

Programa directo MPYMES a mediano y largo plazo

Descripción

Este programa está dirigido a las pequeñas y medianas empresas en operación, pertenecientes al sector minero y su cadena productiva, las cuales presenten proyectos de bajo riesgo, a efecto de promover su desarrollo. Esto se logra con la adquisición de tecnología de punta para el equipamiento y modernización de la unidad productiva,



ampliación de capacidad, sustitución de equipo obsoleto y apoyo de capital de trabajo para las necesidades de operación, lo que permitirá elevar su competitividad.

Para este programa se establece una mecánica de autorización de tipo paramétrico que simplifica el proceso y agiliza el otorgamiento de recursos.

Los tipos de créditos que otorga el Programa Directo a MPYMES son los siguientes:

- **Habilitación o Avío**

Este tipo de crédito va destinado para capital de trabajo, adquisición de inventarios, materia prima, refacciones e insumos, así como todos los gastos de operación propios del negocio.

- **Refaccionario**

Este tipo de crédito va destinado a inversiones de activo fijo como: adquisición de maquinaria y equipo, equipo de transporte, mobiliario, equipo para la automatización de la planta productiva, ingeniería de obra civil, construcciones de instalaciones propias, compra de oficinas o naves industriales, reubicación de planta de beneficio, obras de preparación de mina y demás adquisiciones relacionadas a la operación de la unidad productiva.

También podrán financiarse gastos de transporte, acondicionamiento, montaje e instalación en general de los equipos que se adquieren, incluyendo gastos de la etapa pre operativa del proyecto.

Por otro lado, podrán financiarse inversiones ya realizadas, con una antigüedad no mayor a doce meses, debidamente comprobable, quedando excluida la factibilidad de financiar terrenos y compra de acciones.

Beneficiarios

Este programa va dirigido a personas físicas y morales con actividad empresarial, ejidos y comunidades agrarias, así como sociedades constituidas conforme a las leyes mexicanas y domiciliarias en la República Mexicana, clasificadas preferentemente como micros, pequeñas y medianas empresas, cuya actividad este comprendida dentro del sector minero de acuerdo a las siguientes consideraciones:

- **Ingresos brutos**
Pequeña empresa: \$5 000
Mediana empresa: mas de \$5 000 hasta \$20 000
- **Producción**
Pequeña empresa: hasta 3, 000 toneladas
Mediana empresa: mas de 3, 000 hasta 12, 000 toneladas



- Numero de empleados

Industria

Micro empresa: hasta 30 empleados.
Pequeña empresa: de 31 a 100 empleados
Mediana empresa: de 101 a 500 empleados.

Comercio

Micro empresa: hasta 5 empleados.
Pequeña empresa: de 6 a 20 empleados
Mediana empresa: de 21 a 100 empleados.

Servicio

Micro empresa: hasta 20 empleados.
Pequeña empresa: de 21 a 50 empleados
Mediana empresa: de 51 a 100 empleados.

Beneficios

Los tipos de crédito y las características son las siguientes:

TIPO DE CRÉDITO	MONTO POR CRÉDITO	MONTO POR EMPRESA O GRUPO DE EMPRESAS	PLAZO
HABILITACIÓN O AVIO	Hasta 800,000 dólares o su equivalente en moneda nacional	El monto acumulado, considerando los diferentes tipos de crédito en forma directa	De uno a cinco años, incluye gracia en capital hasta de doce meses
AVIO REVOLVENTE	Hasta 500,000 dólares o su equivalente en moneda nacional	será hasta de 3.5 millones de dólares o su equivalente en Moneda Nacional considerando	Hasta tres años, con revolvencia hasta de ciento ochenta días, con revisión anual.
REFACCIONARIO	Hasta 2'000,000 dólares o su equivalente en moneda nacional	saldos vigentes de créditos otorgados anteriormente en forma directa.	De dos a diez años, incluye hasta veinticuatro meses de gracia en capital

La suma de todos los financiamiento que se otorgue a la empresa o grupo de empresas, serán de hasta tres punto cinco millones de dólares o su equivalente en moneda nacional, considerando los saldos vigentes que presente con el fideicomiso de fomento minero por créditos otorgados con anterioridad en forma directa.

Se cobrará una comisión del uno por ciento sobre la línea de crédito, la cual podrá ser pagada previa a la disposición de recursos, o bien, financiarse como parte del crédito solicitado.



El porcentaje de financiamiento es de hasta el cien por ciento del programa de inversión, sin incluir el impuesto al valor agregado y sin rebasar el cien por ciento del capital contable de la empresa.

En cuanto a la forma será mediante amortizaciones iguales y consecutivas de capital.

La periodicidad de los pagos estará en función de las necesidades de los solicitantes (de uno a tres meses) debiendo realizarse los pagos en la moneda en que fueron otorgados los créditos.

Los intereses ordinarios en moneda nacional y dólares americanos, se pagaran mensualmente sobre pagos insolutos, sin embargo, en caso de que el proceso lo requiera, la periodicidad podrá ser mayor a la mensual.

La tasa de interés moratoria será de uno punto cinco veces más que la tasa de interés ordinaria pactada y se aplicara a partir del día siguiente a la fecha de incumplimiento.

Por otra parte, la garantía que proporciona este programa puede ser de diversas formas como:

- Garantía hipotecaria sobre unidades industriales, inmuebles clasificados como urbanos.
- Garantía Prendaria.
- Garantía líquida establecida en un fondo público o fideicomiso.
- Cesión de derechos de cobro, mandato o carta de retención de liquidaciones.
- Fianza.
- Fideicomiso en garantía o fideicomiso en pago.
- Otras establecidas por la legislación vigente y de acuerdo a la sana práctica bancaria.
- Aval y obligado solidario.

Requisitos

Los requisitos de este programa se muestran a continuación:

- Ser empresas en operación por tres años mínimo con proyectos viables en desarrollo o nuevos proyectos.
- Deben probar solvencia y capacidad de pago.
- Presentar antecedentes en Buró de Crédito satisfactorios, sin claves de prevención. Si ya fueron acreditados por el Fideicomiso de Fomento Minero también deben contar con antecedentes satisfactorios.



Contratación

Los tiempos de respuesta de las solicitudes de crédito serán en función del monto solicitado, es decir, en créditos de un millón de dólares o su equivalente en moneda nacional tendrá un lapso máximo de siete días para su autorización, contados a partir de que se cumplan con el cien por ciento de los requisitos. En créditos superiores a un millón de dólares o su equivalente en moneda nacional tendrán un lapso máximo de treinta días para su autorización, contados a partir de que se cumpla con el cien por ciento de los requisitos.

Con la finalidad de agilizar el proceso y reducir el nivel de riesgo, la evaluación de cada proyecto se realizara de la siguiente forma:

- En créditos hasta por un millón de dólares o el equivalente en moneda nacional, se utilizará el sistema de evaluación autorizada por el Comité Interno de Crédito o análisis tradicional, considerando la suma de los diferentes créditos en forma directa.
- En créditos superiores a un millón o su equivalente en moneda nacional, se aplicará el análisis tradicional.

3.1.2 Capacitación

Descripción

La capacitación es un programa por medio del cual, las empresas pueden mejorar sus niveles de competitividad, haciendo un esfuerzo para cooperar y dar respuesta a sus necesidades de crecimiento en este importante rubro.

El programa de Capacitación del Fideicomiso de Fomento Minero, está enfocado básicamente para atender dos áreas de desarrollo:

- Capacitación técnica:

Esta orientada hacia temas sobre: exploración minera, explotación de yacimientos, Beneficio de minerales, transformación, mantenimiento de maquinaria y seguridad industrial, entre otros.

- Capacitación administrativa:

Esta orientada a hacia temas sobre: organización, finanzas, contabilidad, producción, comercialización, fiscal, regulación minera, regulación ecológica, permisos de explosivos y uso del agua, entre otros.



Objetivo

El programa de capacitación tiene como objetivos:

- La impartición de conocimientos, el desarrollo de habilidades y la modificación de actitudes, que permitan a los empresarios tener una mayor rentabilidad en el aprovechamiento de los recursos minerales.
- Satisfacer todas las necesidades de capacitación detectadas por la empresa, con el propósito de propiciar el desarrollo y crecimiento armónico de todas las áreas que la conforman.

Beneficiarios

Todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas dedicadas a la exploración, extracción, beneficio, transformación y consumo de minerales, tanto metálicos como no metálicos, así como proveedores del sector minero y su cadena productiva.

Beneficios

Para que la capacitación llegue a más empresas el fideicomiso de fomento minero establece alianzas estratégicas con organismos empresariales, universidades, colegios de profesionistas, organismos gubernamentales, gobiernos estatales y municipales, escuelas técnicas, centros de investigación, proveedores de la minería, entre otros.

El fideicomiso ha dirigido con autoridades estatales la capacitación a participantes de asociaciones de pequeños mineros, grupos de productores y consumidores de minerales que han permitido incrementar las habilidades técnicas, productivas y administrativas de los participantes.

Requisitos

Los cursos de capacitación son organizados para que asistan grupos de empresas con la misma necesidad de capacitación o alguna similar y generalmente ubicadas dentro de la misma zona geográfica.

Contratación

Para acceder a este programa el solicitante deberá acudir a alguna gerencia regional del fideicomiso, autoridades municipales, estatales, alguna asociación que los represente o instancias que podrán efectuar las gestiones necesarias ante el fideicomiso.

La gerencia regional realiza un análisis, en el cual se establecen las prioridades de capacitación para desarrollar los cursos en coordinación con otros organismos. La capacitación puede ser de carácter técnico o administrativo.



Es necesaria la presentación de una solicitud en formato libre requiriendo algún evento de capacitación. Posteriormente es necesario llenar una cédula de inscripción.

3.1.3 Asistencia técnica

Descripción

El fideicomiso de fomento minero promueve el desarrollo del sector y su cadena productiva a través de asistencia técnica a pequeñas y medianas empresas mineras, con la finalidad de lograr proyectos viables relacionados con la proveeduría, exploración, explotación, industrialización y comercialización de los productos minerales metálicos y no metálicos.

Beneficiarios

Todas las pequeñas y medianas empresas que estén relacionadas con el sector minero.

Beneficios

La asistencia técnica se dirige a todos los aspectos de la actividad minera y servicios relacionados a las siguientes áreas:

- Prospección

En este proceso se pueden sugerir las técnicas más adecuadas a las condiciones específicas del proyecto.

- Visitas de reconocimiento y estudios geológicos para determinar si es susceptible de exploración a detalle.
- Explotación

Si la prospección tiene éxito se recomienda la exploración y será ésta la que determina las reservas.

- Planeación

El proyectar una mina depende, de que la exploración haya sido exitosa y las condiciones geográficas, topográficas y de mercado sean las adecuadas.

- Ejecución

Una vez determinada la viabilidad del proyecto se realiza la reingeniería para la ejecución del proyecto.



- Supervisión

Es importante para seguir los parámetros de lo proyectado sin desviaciones.

- Mercado

Apoyo en investigación del mercado y contactos para la comercialización del producto.

- Apoyo para el mejoramiento de operaciones en ejecución por pequeños mineros.

Contratación

Para acceder a este programa el solicitante podrá dirigirse a las catorce oficinas regionales del fideicomiso, en las cuales se proporciona atención telefónica o por medio electrónico (consultas) y visitas de campo cuando es requerido. En esta última modalidad se hace entrega de un reporte por escrito al cliente con recomendaciones y conclusiones sobre el origen de la solicitud documentada.

En el caso de una consulta, se llevan a cabo las acciones necesarias para atenderla a la brevedad, dando las recomendaciones incluso por el mismo conducto por el que se haya recibido la solicitud.

En el caso de una visita de campo, se llena el formato solicitud de visita de asistencia técnica y se deberá anexar la identificación del solicitante y presentar documento que demuestre que es el propietario, concesionario o representante del proyecto a visitar.

Si la gerencia regional no tuviese el personal técnico con la experiencia adecuada para la visita de campo solicitada, se podrá apoyar desde otra gerencia regional. En base a lo anterior se programa, de común acuerdo con el solicitante, la fecha y condiciones en que se efectuará la visita de campo.

Las gerencias regionales, durante la visita de campo recabarán información con la que se elaborará el reporte de visita de asistencia técnica, el cual se entregará al cliente en un plazo estimado no mayor de diez días hábiles.

3.1.4 Programas para pequeñas y medianas empresas

Un mecanismo eficaz y eficiente para impulsar a las pequeñas y medianas empresas de la minería y su cadena productiva es el desarrollo de programas acordes con las políticas públicas establecidas por la Secretaría de Economía. En este sentido se presentan a continuación los programas de mayor impacto establecidos por el Fideicomiso:



- Productos crediticios

Con la finalidad de incentivar la colocación de mediano y largo plazo y llevar servicios financieros a niveles competitivos de mercado, se revisaron y ajustaron las tasas de interés de los productos financieros de la entidad y se ajustaron las comisiones por apertura de crédito, tanto en moneda nacional como en dólares americanos.

- Pequeñas y medianas empresas mineras

Se desarrolló un esquema de financiamiento para el equipamiento de las unidades productivas que presenta las siguientes cualidades: agilidad, confiabilidad, oportunidad y bajo costo financiero. El programa de financiamiento de crédito directo de mediano y largo plazo para las pequeñas y medianas empresas del sector minero y su cadena productiva se publicó para fomentar el desarrollo de la minería nacional e incentivar la inversión productiva.

- Adecuaciones al marco normativo

Con el objeto de brindar cada vez mayor calidad en el servicio, así como simplificar y agilizar el proceso crediticio e implementar nuevos productos financieros acordes a las necesidades del sector, se publicaron las nuevas reglas de operación para créditos de descuento con intermediarios financieros bancarios e intermediarios financieros especializados.

3.2 Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

Fideicomisos instituidos en relación con la agricultura, son cuatro fideicomisos públicos constituidos por el gobierno federal desde 1954. Opera como banca de segundo piso, con patrimonio propio y coloca sus recursos a través de bancos y otros intermediarios financieros, tales como:

- Uniones de crédito.
- Sociedades financieras de objeto limitado o SOFOLES.
- Sociedades financieras de objeto múltiple o SOFOMES.
- Sociedades financieras populares o SOFIPOS.
- Sociedades cooperativas.
- Arrendadoras financieras.
- Almacenes generales de depósito.
- Empresas de factoraje.

Estos fideicomisos brindan soluciones y alternativas de desarrollo que propicien mejores condiciones de vida en el campo.



Misión

Contribuir al desarrollo sostenible y competitivo del campo mexicano, con servicios financieros y tecnológicos innovadores, para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

Visión

Ser líder en servicios financieros y tecnológicos para el campo mexicano.

Objetivo

Otorgar crédito, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a los sectores agropecuario, rural y pesquero del país.

Programas

En su calidad de banca de desarrollo, los fideicomisos instituidos en relación con la agricultura canalizan sus recursos a los sectores agroalimentario y rural a través de los diversos intermediarios financieros mencionados. Los productos y servicios que otorga son los siguientes:

3.2.1 Crédito FIRA

Descripción

Es un producto financiero destinado para el desarrollo y ejecución de proyectos o actividades vinculadas con la producción, acopio, comercialización e industrialización de bienes y servicios relacionados con los sectores agropecuario, rural y pesquero del país.

Se otorga a través de intermediarios financieros registrados y autorizados para operar.

Beneficiarios

Los beneficiarios son las personas físicas o morales, dedicadas a la producción, acopio, comercialización o industrialización de bienes y servicios relacionados con los sectores agropecuario, rural y pesquero, de acuerdo a los siguientes niveles y estratos:

- Productores en desarrollo 1 o PD1: son productores en desarrollo cuyo ingreso neto anual no rebase mil veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones.
- Productores en desarrollo 2 o PD2: son productores en desarrollo cuyo ingreso neto anual es mayor a mil y hasta tres mil veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones.



- Productores en desarrollo 3 o PD3: Son productores en desarrollo cuyo ingreso neto anual supera tres mil veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones.

Beneficios

Los tipos de crédito son los siguientes:

- Habilitación o Avío.

Es un crédito de corto plazo para necesidades de capital de trabajo.

- Refaccionario.

Crédito destinado para inversiones fijas, con plazo de quince años.

- Prendario.

Se otorga para la comercialización de insumos o productos, a plazo máximo de seis meses. Las tasas de interés pueden ser fijas o variables y son negociadas libremente entre el acreditado y el intermediario financiero. Estos tipos de créditos se pueden otorgar en pesos o en dólares.

3.2.2 Financiamiento Rural

Descripción

El financiamiento rural se otorga para proyectos de inversión, destinados a todas las actividades económicas que se realizan en el medio rural diferente a las agropecuarias, forestal y pesqueras, en poblaciones menores de cincuenta mil habitantes.

Objetivo

El objetivo es fomentar la inversión en todas las actividades económicas que se realizan en el medio rural, diferentes a las agropecuarias, forestales y pesqueras, con la finalidad de mejorar la calidad de vida de sus habitantes e integrar dichas actividades a las grandes cadenas productivas del país como: panaderías, tortillerías, comercializadoras, abarroteras, transportación, almacenamiento, distribución, etc.

Beneficiarios

Este servicio va dirigido a Personas físicas y morales que cumplan con los siguientes requisitos:

- Se encuentren ubicadas en localidades menores de cincuenta mil habitantes.



- Tengan su domicilio fiscal en poblaciones mayores de cincuenta mil habitantes, cuando presten sus servicios a la población del sector rural.
- Estén dedicadas a cualquier actividad económica lícita en el medio rural.
- Cuenten con proyectos viables con necesidades de crédito que no excedan de trescientos cuarenta mil UDIs³ por socio activo, ni tres millones cuatrocientos mil UDIs por proyecto.

Beneficios

Las tasas de interés, tipos de crédito y plazos son los siguientes:

Refaccionario: hasta quince años.

Habilitación o avío: hasta un año.

3.2.3 Garantía FIRA

El sistema de garantías FIRA se otorga a la banca múltiple y sociedades financieras de objeto limitado (SOFOLES) para facilitar el acceso al crédito institucional de productores, empresarios y proyectos de inversión en los sectores agroalimentario, rural y pesquero.

Su objetivo fundamental es facilitar el acceso al crédito a los productores, complementando sus garantías para proyectos de producción, acopio y distribución de bienes y servicios para los sectores agropecuario, forestal y pesquero del país, así como para la agroindustria y otras actividades afines, conforme a la normativa de los fideicomisos instituidos en relación con la agricultura.

3.2.4 Financiamiento estructurado

Descripción

Los productos estructurados que ofrecen los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura se integran como esquemas especiales de operación, adecuados a las necesidades financieras de cada acreditado, actividad o proyecto. En estos esquemas, se identifican los riesgos de crédito, operativos y de mercado, con el propósito de disminuirlos y administrarlos. El objetivo de estos productos es proveer financiamiento a las empresas, acorde a sus necesidades.

Esto se realiza a través de utilizar los instrumentos de administración de riesgos disponibles en el mercado, así como el diseño de mecanismos e instrumentos tales como: bursatilización de derechos de crédito, coberturas, créditos sindicados, contratos de compra-venta, fondos de garantía y derivados.

³ UDIs es la variación del valor de la Unidad de Inversión



Beneficios

Uno de los beneficios que otorga es desarrollar esquemas que permiten eficientar los procesos de financiamiento de la empresa y organización a proveedores. Otro tipo de beneficios que brinda son:

- Financiamiento de inventarios a través de reportes donde se obtienen: operaciones fuera de balance, genera liquidez, logra estabilidad de precios, comercialización ordenada y mejora el perfil de riesgos.
- Financiamiento para la expansión de infraestructura productiva, que permite el apoyo a proyectos de inversión de larga maduración. Los beneficios son una flexibilidad de plazos y cobertura de tasas de interés.

3.2.5 Apoyos Tecnológicos FIRA

Descripción

Los Apoyos Tecnológicos FIRA tienen como finalidad contribuir a subsanar la dificultad que enfrentan un gran número de productores de bajos ingresos, vinculados a los sectores agropecuario, rural y pesquero del país, para acceder a fuentes formales de financiamiento y apoyos para aumentar su competitividad.

Se componen de cinco modalidades de subsidios tecnológicos, cuyo principal objetivo es fortalecer la competitividad de las empresas. Las cinco modalidades son las siguientes:

- Capacitación empresarial y transferencia de tecnología.

Esta modalidad apoya para atender las necesidades de capacitación y de transferencia de tecnología de productores vinculados a los sectores agropecuario, rural y pesquero del país, para que incorporen conocimientos, adopten tecnologías, desarrollen habilidades y fortalezcan sus competencias.

- Servicios de asistencia técnica integral (SATI)

Esta modalidad de servicios de asistencia tienen dos objetivos específicos: Incrementar la competitividad y rentabilidad de productores elegibles y sus empresas, a través de la contratación de servicios de consultoría; e impulsar el desarrollo del mercado de servicios de asistencia técnica en los sectores agropecuario, rural y pesquero del país.

- Fortalecimiento a empresas, organizaciones económicas, empresas de servicios especializados y organizaciones de productores.

Los fideicomisos instituidos en relación con la agricultura apoyan a empresas y organizaciones económicas de producción, transformación, comercialización e industria



relacionada con el sector agroalimentario y la economía rural, con un reembolso de hasta el setenta por ciento de los gastos en la contratación de consultoría y otros servicios profesionales.

- Promoción al financiamiento y desarrollo tecnológico

Esta modalidad ayuda a incrementar la difusión de los programas y servicios financieros y tecnológicos de los fideicomisos instituidos en relación con la agricultura, de los intermediarios financieros y otras entidades que atienden a la población objetivo.

- Fortalecimiento de competencia financiera y empresarial para intermediarios financieros no bancarios.

Está diseñado para fortalecer la competencia productiva, tecnológica, financiera y empresarial para la integración de las empresas y organizaciones a las redes de valor en que participan. Asimismo, elevar la eficiencia de las empresas de servicios especializados que les permita ampliar y mejorar la cartera de servicios.

Contratación

Para tener acceso a los apoyos tecnológicos de los fideicomisos instituidos en relación con la agricultura, se debe presentar una solicitud ante la oficina de esta institución, en la cual se deberán expresar los propósitos y beneficios esperados, así como las características del apoyo solicitado. La oficina emitirá una respuesta conforme a la viabilidad de la solicitud y disponibilidad de recursos.

Directorio de proveedores de servicios en agronegocios

Los fideicomisos cuentan con un directorio de consultores en agro negocios y empresas de servicios de consultoría, quienes pueden apoyar en áreas como: consultoría en agro negocios, financiera, evaluación de proyectos, técnica y en gestión administrativa.

3.3 Banca de desarrollo

Las Instituciones de banca de desarrollo o sociedades nacionales de crédito, son entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo fin es promover el desarrollo de diferentes sectores productivos del país conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo.

Las instituciones de banca de desarrollo están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito y, en su caso, por sus leyes orgánicas. Se originaron en la década de los años veinte constituyéndose como el instrumento de la política económica nacional.

En México, al igual que en otros países, la banca de desarrollo fue creada para proveer servicios financieros en los sectores prioritarios para el desarrollo integral de la Nación.



La banca ha sido promotora del ahorro y la inversión, del desarrollo del sistema financiero, del crecimiento de la planta industrial y de proyectos de gran impacto regional, de las grandes obras de infraestructura y de empresas y sectores claves para el desarrollo Nacional.

En los años recientes se han realizado profundos cambios en la estructura del sistema de la banca de desarrollo, que responde a la nueva situación económica del país y a los requerimientos de los sectores en materia de atención y financiamiento; así, algunas instituciones dejaron de operar, y se crearon otras para sustituir actividades y mejorarlas.

En México actualmente existen seis bancos de desarrollo y un organismo público de fomento denominado Financiera Rural, el cual tienen un amplio espectro en cuanto a los sectores de atención a la pequeña y mediana empresa, obra pública, apoyo al comercio exterior, vivienda y promoción del ahorro y crédito popular. Estas instituciones son:

- Nacional Financiera S.N.C.

Las tareas de Nacional Financiera están enfocadas a la promoción del desarrollo industrial y regional, atendiendo sobre todo a las pequeñas y medianas empresas que se ubican en áreas de la economía y requieren apoyos específicos, así como aquellas que tienen carácter estratégico en el desarrollo regional o nacional.

Asimismo, se apoya a las medianas empresas en el mercado bursátil y a intermediarios financieros en la colocación de deuda para el desarrollo de los mercados financieros.

- Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

Las actividades de Banco Nacional de Comercio Exterior se centran en la promoción del comercio exterior para incrementar el valor de las exportaciones y el número de exportadores con apoyos crediticios, asesoría técnica y promocional a las empresas exportadoras y a aquellas que están vinculadas con las exportaciones, considerando también a las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, se encarga de impulsar la captación de inversión extranjera en el país y la inversión mexicana en el exterior.

- Banco Nacional de Obras Públicas S.N.C.

El Banco Nacional de Obras Públicas procura crear un mercado de créditos para los estados y municipios con la finalidad de que la banca comercial canalice recursos a estos usuarios. El banco orienta sus recursos primordialmente para financiar la creación de infraestructura y servicios públicos, pero también para apoyar el fortalecimiento financiero de las instituciones de los gobiernos locales.



- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada S.N.C.

El Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada es una institución que se dedica a proporcionar servicios de banca y crédito para los miembros del ejército, fuerza aérea y fuerzas armadas del país, así como servicios bancarios al público en general.

- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C.

El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros se creó en junio del 2001 como banco de desarrollo. Esta entidad apoya el proceso de transición de las entidades del sector de ahorro y crédito popular en intermediarios financieros regulados y promoviendo la cultura financiera.

Asimismo, ha trabajado en la construcción de una red de distribución llamada, “La red de la gente.” A través de este mecanismo se ofrecen productos y servicios financieros, infraestructura tecnológica y apoyos tanto del Gobierno Federal como de otros organismos.

- Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.

La Sociedad Hipotecaria Federal inicio operaciones en febrero del 2002. Es fiduciaria del Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI).

Esta entidad tiene como objetivo impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social.

- Financiera Rural

El objetivo principal de Financiera Rural es canalizar recursos financieros y proporcionar asistencia técnica, capacitación, asesoría y atender las actividades financieras del campo como son agropecuarias, forestales, de pesca y otras más que están vinculadas con el medio rural.

Para dar cumplimiento a los objetivos, Financiera Rural ofrece créditos, presta servicios financieros y da apoyo técnico a los productores e intermediarios financieros rurales. Una cuestión muy importante que vale la pena resaltar es que Financiera Rural no forma parte del sistema de banca de desarrollo.

Por otro lado, la banca de desarrollo juega un papel fundamental, a través de la creación y constitución de diversos instrumentos y mecanismos financieros, tales como los apoyos y financiamientos otorgados a los sectores prioritarios para el desarrollo integral del país. Su operación en el segundo piso propicia el desarrollo de actividades a través de intermediarios financieros especializados.



La actividad de la banca de desarrollo no se limita al otorgamiento de créditos y garantías, sino que incluye servicios complementarios como la asistencia técnica, la capacitación, la promoción de una mejor gestión empresarial y la identificación y promoción de proyectos.

Para lograr la asignación eficiente de recursos crediticios, la banca de desarrollo ha adecuado sus políticas para hacerlas congruentes con el nuevo escenario nacional e internacional, ha tenido que modificar sus políticas y buscar métodos que le permitan hacer llegar sus productos y servicios a los sectores que requieren mayor apoyo.

3.3.1 Nacional Financiera S.N.C. (NAFINSA)

Banca de desarrollo dedicada a la capacitación y prestación económica de pequeñas y medianas empresas con apoyo del gobierno federal.

Fomenta el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como el desarrollo del mercado financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país.

Nacional Financiera hace alianzas estratégicas, con los intermediarios, con los gobiernos estatales y con la iniciativa privada. Los intermediarios son una pieza clave para la distribución de recursos de la institución.

Visión

Ser el principal impulsor de desarrollo de la pequeña y mediana empresa, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.

Objetivos

Tener productos de financiamiento, capacitación, asistencia técnica, que apoya a las empresas a ser mejores competitivamente.

Sus objetivos específicos se muestran a continuación:

- Impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionándoles acceso a productos de financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información a fin de fomentar el desarrollo regional y la creación de empleos.
- Desarrollar los mercados financieros para que sirvan como una fuente de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.
- Ser una institución con una operación eficiente y rentable que asegure el cumplimiento de su mandato y la preservación de su capital.
- Implementar mejores prácticas en materia de buen gobierno para garantizar una operación continua y transparente.



-
- Mantener niveles de satisfacción a clientes para ofrecer una atención adecuada, en especial a las pequeñas y medianas empresas.
 - Contar con los recursos humanos capacitados y motivados que le permitan dar cumplimiento a su mandato.

Programas

-Programa de compras del gobierno federal

El Programa de compras del gobierno federal para proveedores otorga las herramientas necesarias para hacer negocios con el gobierno.

Descripción

Es un programa integral para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, a través del cual se promueve la participación de un mayor número de empresas en las compras gubernamentales, las cuáles puedan tener acceso a financiamiento, información, capacitación y asistencia técnica, que les permita ser más competitivo su negocio.

Entre las herramientas que nacional financiera otorga para el desarrollo del negocio se encuentran los siguientes aspectos:

- Otorga financiamiento.
- Operación de factoraje financiero sin recurso.
- Brinda descuentos hasta por el cien por ciento del importe de la cuenta por cobrar.
- No contempla comisiones.
- Proporciona una tasa de interés fija.
- El plazo máximo de los documentos que podrá descontar podrá ser de hasta cuarenta y cinco días.
- El financiamiento se otorga a partir de la operación en factoraje de un documento dado de alta en las cadenas productivas.
- El pago de intereses es por anticipado los cuales se descuentan del importe de la cuenta por cobrar.

Beneficiarios

Los beneficiarios son todos los propietarios y directivos de micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial que deseen ser proveedores del gobierno o bien sean proveedores.

Beneficios

Los beneficios que este programa presenta son los siguientes:



-
- Acceso a información sobre licitaciones, boletines electrónicos, calendario de compras del gobierno, buscador de licitaciones, estadísticas de compra.
 - Incorporación al directorio de proveedores del gobierno.
 - Transparencia y certeza en los pagos de sus facturas.
 - Liquidez sobre cuentas por cobrar mejorando los plazos de cobranza.

Si la empresa es o desea ser proveedor del gobierno, se podrá incorporar al directorio de proveedores, el cual es una base de datos de empresas que venden o desean venderle a las doscientas cincuenta y seis dependencias y entidades del gobierno federal. A través de este directorio los compradores del gobierno tendrán acceso a la información de los productos y servicios que la empresa ofrece. Los beneficios que la empresa tiene al incorporarse son:

- Aumentar las oportunidades de hacer negocio.
- Promocionar los productos y servicios en todo el gobierno federal.
- Brindar confianza a los clientes al ser un proveedor certificado.
- Cotizar de forma electrónica a través del sistema de compras.

También la empresa se puede suscribir al boletín de ventas al gobierno. El boletín se envía con base a las licitaciones publicadas en la página de Internet llamada Compranet y a la familia de productos seleccionada. Cuando exista una licitación con el tipo de productos que la empresa maneje, el boletín llegará para conocer la licitación y participar. Para la incorporación se necesita los siguientes requisitos:

- Ser una empresa legalmente constituida.
- Estar interesado en incrementar o iniciar ventas al gobierno.
- Ser una pequeña o mediana empresa de cualquier sector.
- Ser referenciada por su comprador.

La documentación necesaria es:

Para personas físicas con actividad empresarial

- Identificación oficial vigente.
- Cédula del registro federal de contribuyentes o registro de pequeño contribuyente.
- Alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Comprobante de domicilio.

Para personas morales

- Identificación oficial vigente del representante legal.
- Cédula del registro federal de contribuyentes.
- Alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Comprobante de domicilio.
- Acta constitutiva, poderes del representante legal.



Requisitos

Los requisitos necesarios para ser candidato a acceder al programa compras al gobierno federal son los siguientes:

- Ser una empresa o persona física con actividad empresarial legalmente constituida.
- Ser proveedor de una empresa de primer orden, de una dependencia o entidad gubernamental incorporada al programa de cadenas productivas, además deberá ser referenciado por un comprador para ser dado de alta.

Documentación

Para proveedores que son personas físicas:

- Comprobante de domicilio con vigencia no mayor a dos meses y debe estar a nombre de la empresa, en caso de no ser así, adjuntar contrato de arrendamiento.
- Identificación oficial vigente del representante legal, con actos de dominio.
- Alta en Hacienda y sus modificaciones. Formato R-1 ó R-2 en caso de haber cambios de situación fiscal. En caso de no tener las actualizaciones, se podrán obtener de la página del SAT.
- Cédula del registro federal de contribuyentes.
- Estado de cuenta bancario donde se depositaran los recursos, la cual contenga datos como sucursal, plaza y CLABE interbancaria y cuenta con una vigencia no mayor a dos meses.

Para proveedores que son personas morales:

- Copia simple del Acta Constitutiva, la cual debe estar debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio.
- Copia simple de la escritura de reformas, en la cual se presenten cambios de razón social, fusiones, cambios de administración, etc.; además debe estar debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- Copia simple de la escritura pública de los poderes y facultades del representante legal para actos de dominio, la cual debe estar inscrita en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio.
- Comprobante de domicilio fiscal, vigencia no mayor a dos meses, el cual debe estar a nombre de la empresa, en caso de no ser así, adjuntar contrato de arrendamiento.
- Identificación oficial vigente del representante legal, con actos de dominio, como credencial de elector; pasaporte vigente ó FM2 para extranjeros. La firma deberá coincidir con la del convenio.
- Alta en Hacienda y sus modificaciones. Formato R-1 ó R-2 en caso de haber cambios de situación fiscal.
- Cédula del registro federal de contribuyentes.



- Estado de cuenta bancario donde se depositaran los recursos, con datos de sucursal, plaza, CLABE interbancaria, vigencia no mayor a dos meses.

Contratación

Para la contratación se deben de tomar en cuenta los siguientes puntos: consultar los horarios de los cursos presénciales y registrarse en la Red de Negocios del portal de nacional financiera para que el interesado reciba el boletín de oportunidades de ventas al gobierno.

Si la empresa es proveedor del gobierno se puede afiliar de la siguiente manera para obtener liquidez sobre cuentas por cobrar:

- La empresa de primer orden proporciona a nacional financiera su base de proveedores susceptibles de descuento electrónico.
- Esta banca de desarrollo carga la base de proveedores elegible en Cadenas Productivas e inicia la campaña de afiliación.
- El proveedor firma el convenio de adhesión a cadenas productivas y entrega a nacional financiera información de afiliación para descuento electrónico.
- Nacional financiera afilia al proveedor para operar en las cadenas productivas y le entrega su clave de acceso y contraseña.

Para vender al gobierno, es necesario tomar en cuenta la forma en que realiza sus compras. Para esto se sigue el siguiente proceso:

Para procesos de adjudicación directa.

- Enviar carta intención a las dependencias y entidades del gobierno federal donde se manifieste el interés para ser considerado como proveedor de los productos, bienes o servicios que se venden, distribuyen o desarrollen.
- Preparar el currículum de la empresa, donde se destaquen los principales productos y servicios.
- Revisar que el objeto social señale claramente el giro del negocio registrado y esté acorde al tipo de productos y servicios que se comercializan.
- En operaciones mayores a ciento diez mil pesos preparar la carta donde se señale que no tienen adeudos fiscales.

Para licitaciones e invitaciones a cuando menos tres personas.

Verificar la documentación administrativa y legal solicitada por la convocante, la documentación puede variar la más común es la siguiente:

- Copia legible del pago de bases.
- Copia de identificación oficial vigente de la persona que firma las propuestas.



- Copia del registro federal de contribuyentes o de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Carta simple firmada por el representante legal en el cual manifieste el carácter de las propuestas en términos del Artículo 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.
- Preferencia a personas con discapacidad o a la empresa que cuente con personal con discapacidad en una proporción del cinco por ciento cuando menos de la totalidad de su planta de empleados, cuya antigüedad no sea inferior a seis meses; antigüedad que se comprobará con copia del aviso de alta al régimen obligatorio del Instituto Mexicano de Seguro Social.
- Currículum de la empresa.
- Carta de aceptación de términos de las bases, anexos, modelo del contrato y de la no participación de personas inhabilitadas por conducto del proveedor y declaración de integridad.
- Modelo de carta poder simple.
- Formato de manifestación acreditamiento de personalidad.
- Modelo de texto de fianza para garantizar el cumplimiento del contrato.
- Formato de manifestación de la presentación en tiempo y forma de las declaraciones de impuestos federales.
- Solicitud de pago interbancario.
- Modelo de categoría de la empresa micro, pequeña o mediana.
- Escrito "bajo protesta de decir verdad" en el que manifieste el proveedor que la totalidad de los bienes que oferta y entregar, son producidos en México y tendrán un grado de contenido nacional de por lo menos el cincuenta por ciento.

-Programa Crédito PYME

Descripción

Es un programa planeado para cubrir las necesidades de crédito de las pequeñas y medianas empresas para que puedan obtener financiamiento de acuerdo a sus posibilidades de garantía y de pago. Estas opciones pueden variar dependiendo del intermediario solicitado.

Beneficiarios

Este programa va dirigido a todos aquellos propietarios y directivos de pequeñas y medianas empresas.

Beneficios

Los beneficios que este programa brinda son los siguientes:

- Ofrece una forma sencilla de obtener recursos para la pequeña y mediana empresa.



-
- Puede usarse como capital de trabajo o para adquirir activo fijo.
 - Trámite de integración de expediente y asesoría sin costo.
 - Existen a disposición múltiples ventanillas de atención.

Requisitos

Los requisitos pueden variar, el interesado debe consultar directamente con el intermediario financiero al que se dirija.

Documentación

Personas Morales:

- Identificación oficial con fotografía vigente del representante legal y apoderados.
- Comprobante de domicilio fiscal con no más de tres meses de antigüedad.
- Alta ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.
- Cédula de identificación fiscal.
- Información adicional requerida para calcular la capacidad de pago.
- Solicitud de consulta de Buró de Crédito.

Personas físicas con actividad empresarial

- Identificación oficial con fotografía vigente.
- Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses.
- Alta ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.
- Cédula de identificación fiscal.
- Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial.
- Información adicional requerida para calcular la capacidad de pago.
- Solicitud de consulta de Buró de Crédito.

Intermediarios financieros participantes

- Afire
- Banamex
- HSBC
- Banco del Bajío
- Banorte
- Mifel
- Bancomer
- Banregio
- Bansi
- Scotiabank Interacciones
- Ixe
- Inbursa
- Ge Capital Factoring



- Santander
- Invex

Contratación

En este caso la contratación varía de acuerdo con el intermediario financiero elegido y las políticas que maneje cada uno para solicitar el crédito.

-Programa de modernización del autotransporte de carga y pasaje

Descripción

Es un programa creado para renovar el parque vehicular del transporte de carga y pasaje federal a nivel nacional a través de financiamiento, chatarrización y emplacamiento expedito.

Ofrece financiamientos y estímulo fiscal a unidades elegibles, para el pago de enganche, simplificación de trámites y capacitación para profesionalización de la actividad.

Beneficiarios

Los pequeños y medianos transportistas pueden acceder a este programa.

Beneficios

Los beneficios que otorga este programa son:

- Chatarrización de unidades de diez años o más, con estímulo fiscal para el pago de enganche.
- Este crédito va destinado a la compra de camiones y autobuses nuevos y semi nuevos de hasta cinco años de antigüedad.
- Otorga financiamiento para unidades nuevas y semi nuevas de hasta cinco años.
- Proporciona capacitación empresarial para el transportista.
- Facilita el acceso a nuevas tecnologías.
- Contribuye al mejoramiento del medio ambiente.
- Incentiva a tener mayor seguridad en las carreteras.
- Disminuye costos de operación del transportista.
- Optimiza los servicios del sector.
- Se otorga un plazo de hasta de cinco años.
- Brinda garantías de acuerdo a cada intermediario financiero.



Requisitos

Para obtener el financiamiento se necesita:

- Alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con una actividad relacionada al transporte de carga y pasaje.
- Situación favorable en el buró de crédito.
- Mostrar capacidad de pago suficiente para cubrir las amortizaciones del crédito.
- Aprobar la evaluación de crédito de acuerdo a la política del intermediario financiero que analice.
- Contar con recursos para el pago del enganche que corresponda.

Documentación

La documentación varía en razón de la política de cada intermediario financiero. En general la documentación es la siguiente:

Personas físicas con actividad empresarial:

- Identificación oficial vigente.
- Copia del registro federal de contribuyentes y copia del alta de hacienda.
- Comprobante de domicilio.
- Acta de matrimonio en caso de estar casado.
- Firmar la autorización de consulta de Buró de Crédito.

Personas morales

- Acta constitutiva, reformas, último aumento de capital y poderes.
- Identificación oficial vigente de apoderados.
- Copia del registro federal de contribuyentes y copia del alta de hacienda.
- Comprobante de domicilio.
- Firmar la autorización de consulta de Buró de Crédito.

Contratación

Para la contratación se siguen los siguientes pasos:

- Contactar con algún intermediario financiero.
- Integrar al intermediario el expediente y solicitud de crédito.
- El intermediario financiero evaluará la solicitud y emitirá la resolución de aprobación o rechazo.
- Pago de enganche y programación de disposición de crédito.
- Entrega de unidad.
- El interesado realiza el procedimiento de emplacamiento expedito.



En caso de chatarrización:

- Consultar con el distribuidor si la unidad es susceptible de chatarrización y estímulo fiscal para el pago de enganche.
- El distribuidor se encarga del proceso, guiando al interesado en los pasos a seguir.

Distribuidores participantes

- Arrendadora Ve por Más, S.A.
- Bansi
- Arrendadora Banregio
- Internacional
- Daimler

-Programa de apoyo a empresas desarrolladoras de software

El Programa de apoyo a empresas desarrolladoras de software apoya las tecnologías, y pone a disposición el financiamiento en efectivo para acelerar la consolidación de una empresa como negocio. Ofrece un crédito, el cual considera condiciones específicas de empresas basadas en el capital humano.

Objetivo

Apoyar a las empresas desarrolladoras de software y servicios relacionados.

Beneficiarios

Los beneficiarios son empresas y personas físicas con actividad empresarial dedicadas al desarrollo de software y servicios relacionados, este programa incluye también la subcontratación de personas desarrolladoras de software.

Beneficios

Este programa otorga los siguientes beneficios:

- Otorga financiamiento dirigido al sector.
- Brinda promoción directa a través de canales electrónicos.
- Da atención por parte de personal especializado.
- Accede a financiamiento para capital de trabajo o activos fijos.
- Proporciona un monto hasta por tres millones y medio de pesos, determinado con base en un estudio de viabilidad.
- Confiere un plazo de hasta cuarenta y ocho meses.
- Concede hasta tres meses de gracia de capital.
- Brinda garantías según el tipo de crédito y aval del principal accionista.
- Tasa de interés fija o variable, dependiendo del crédito.



Requisitos

Los requisitos son los siguientes:

- La empresa necesita una antigüedad mayor a un año, la cual podrá ser demostrable con la experiencia en el ramo del principal socio o funcionario.
- No contar con historial negativo en el Buró de Crédito.
- Contar con una situación financiera sana.
- Contar con los contratos de servicios o desarrollo.
- No entran en el programa empresas dedicadas exclusivamente, a la compra y venta de software.

Documentación

Del acreditado:

- Solicitud de crédito.
- Copia de identificación oficial con fotografía y firma del representante.
- Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses.
- Registro Federal de Contribuyentes.
- Copia del alta en Secretaria de Hacienda y Crédito Público.
- Copia de las declaraciones anuales de impuestos por los dos últimos ejercicios.
- Copia del acta constitutiva y sus reformas.
- Copia de los poderes de los apoderados.
- Estados financieros anuales de los dos últimos ejercicios fiscales a la fecha más reciente de la presentación de la solicitud.

Del aval:

- Copia de identificación oficial con fotografía y firma.
- Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses.
- Relación patrimonial.
- Autorización para consulta a Buró de Crédito.
- En su caso, se solicitará información del cónyuge de acuerdo al régimen matrimonial de que se trate.

Contratación

La contratación y su proceso van de acuerdo a las políticas que establezca el Intermediario Financiero que el solicitante contacte.

-Programa de financiamiento sector cuero y calzado

Descripción

Es un programa de financiamiento dirigido a empresas del sector cuero calzado y su cadena productiva para satisfacer las necesidades de crecimiento económico.



Beneficiarios

Este programa va dirigido a empresas dedicadas a la industria del cuero y calzado y su cadena productiva en el estado de Guanajuato.

Beneficios

Los beneficios que presenta son los siguientes:

- Se otorga financiamiento para capital de trabajo y activos fijos.
- No solicita garantías hipotecarias.
- Da flexibilidad en los criterios para otorgar el crédito.
- Se ofrece un monto de cien mil hasta quinientos mil pesos.
- Plazo de hasta doce meses para capital de trabajo y de hasta treinta y seis meses para compra de activos fijos.
- Puede fijarse una tasa de interés fija o variable.

Requisitos

Los requisitos para este programa son:

- Ser una micro, pequeña o mediana empresa con actividad en el sector y su cadena productiva.
- Cumplir con los criterios de admisión de riesgo de los intermediarios participantes.
- Estar legalmente constituida u organizada.
- Contar con un mínimo de dos años de operación constante corroborado con acta constitutiva, en su caso, y alta en Hacienda.

Se podrán apoyar empresas que hayan tenido antecedentes negativos en buró de crédito generados antes del año 2000, para ello requerirán únicamente con el banco del bajo los siguientes requisitos:

- Cumplan con el perfil solicitado por banco del bajo.
- Empresas que tengan buró de crédito especial.
- Carta aclaratoria del banco o institución que lo reportó.
- Carta aclaratoria del cliente.
- Sólo empresas con reporte que actualmente no tengan saldos vencidos.
- Revisión y autorización caso por caso por banco del bajo.

Documentación

Se requiere la documentación que indique el intermediario financiero participante.



Intermediarios financieros participantes

- Banco del Bajío
- Santander
- Banorte

Contratación

El proceso de contratación depende del intermediario financiero elegido por el interesado.

-Programa emergente

Descripción

Es un esquema de apoyo diseñado para las micros, pequeñas y medianas empresas afectadas en regiones declaradas como zonas de desastre natural por la Secretaría de Gobernación. Este programa permite impulsar la recuperación económica en las zonas afectadas mediante el otorgamiento de crédito.

Beneficiarios

Los beneficiarios son todas aquellas micros, pequeñas y medianas empresas afectadas por algún desastre natural.

Beneficios

Los beneficios que otorga este programa son:

- Otorga crédito oportuno en condiciones preferenciales.
- Flexibilidad en los criterios para otorgar el crédito.
- Crea un programa estandarizado a través de distintos intermediarios financieros.
- El crédito es destinado para capital de trabajo y activos fijos.
- Se ofrecen montos desde cincuenta mil hasta ciento cincuenta mil pesos para las empresas que entren a través del programa Microcrédito.
- Monto desde ciento cincuenta mil hasta dos millones de pesos para empresas y personas físicas que obtengan un crédito PYME.
- Plazo de disposición de hasta dos años para Microcrédito y hasta diez años para crédito PYME.
- Disposición para que el pago se otorgue semanal, quincenal o mensual.

Requisitos

Los requisitos solicitados son:

- Ser una empresa censada por el gobierno estatal y la Secretaría de Economía.
- Demostrar daños físicos o económicos.



-
- Para crédito PYME presentar un deudor solidario con un bien inmueble, preferentemente libre de gravamen.
 - No contar con historial negativo en el buró de crédito.

Documentación

Los documentos solicitados por los intermediarios financieros pueden variar en razón de la política de cada uno. Los más importantes son:

- Formato de solicitud.
- Autorización de consulta al buró de crédito del solicitante, aval u obligado solidario.
- Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses.
- Cédula para validación del daño, documento emitido por alguna autoridad estatal.

Personas físicas con actividad empresarial

- Alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Identificación oficial con fotografía.
- Acta de matrimonio o divorcio cuando proceda.
- Relación patrimonial del solicitante, aval u obligado solidario.
- En caso de estar dado de alta recientemente ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se debe proporcionar el último estado financiero disponible.

Personas morales

- Copia del registro federal de contribuyentes.
- Copia del acta constitutiva con datos de registro, reformas y modificaciones vigentes.
- Poderes e identificación oficial con fotografía de los apoderados.
- Estados financieros de los últimos dos meses u otra información que evidencie el volumen de operaciones con antigüedad no mayor a seis meses.

Contratación

Para la contratación de este programa es necesario:

- Acudir al módulo de atención de nacional financiera o a las oficinas de los intermediarios financieros participantes.



-Programa emprendedores CONACYT – NAFIN

Descripción

Surge de la sinergia entre el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y Nacional Financiera, para consolidar y desarrollar negocios innovadores de alto valor agregado.

Este programa inicia a partir del año 2004, teniendo como objetivo principal identificar proyectos de emprendedores, evaluar su viabilidad y buscar los apoyos financieros necesarios para garantizar su implementación y la aplicación de apoyos complementarios, que contribuyen a fomentar el espíritu emprendedor y la generación de empleos en el país.

Este fondo adicionalmente, apoya con asesoría tecnológica, financiera y legal para fortalecer la posición competitiva a largo plazo. El fondo ofrece además aportaciones complementaria hasta del veinte por ciento del capital total requerido por la empresa, sin superar los siete millones de pesos, asociación en participación por un plazo máximo de cinco años, promoción y vinculación con fondos privados de Inversión.

Proceso

- En este esquema, el consejo nacional de ciencia y tecnología aporta recursos económicos y su capacidad para evaluar los negocios desde el punto de vista tecnológico. Nacional financiera por su parte, participa en la validación financiera del proyecto, determinando la factibilidad del negocio.
- Previamente validados los aspectos tecnológicos y de negocio, se realiza una validación financiera y legal. Con base en estos aspectos, los recursos son autorizados por un comité, el cual esta integrado por empresarios especialistas en el sector e inversionistas expertos, quienes deciden la aportación.
- La aportación de los recursos es a capital por un plazo máximo de cinco años. El programa emprendedor CONACYT-NAFIN comparte acciones con el inversionista y apalanca los negocios con consultoría experta.
- Los socios estratégicos participan como una asociación en participación.
- El pago de la aportación es de la siguiente forma: el esquema de salida del capital invertido en la empresa se negocia de acuerdo a los criterios de evaluación establecidos por nacional financiera.

Objetivo

El objetivo del programa consiste en obtener un impacto favorable en la economía del país, mejorando el nivel de vida, creando nuevos empleos y desarrollando nuevas líneas de negocio; lo cual se logrará apoyando tanto a empresas de reciente creación como en operación, que se encuentren dentro del territorio nacional mexicano.



Beneficiarios

El programa de emprendedores está dirigido a las empresas que recientemente han sido constituidas por emprendedores y empresas en marcha que han desarrollado nuevos negocios de alto valor agregado a partir del desarrollo tecnológico en etapas de escalamiento industrial o comercial.

Beneficios

El programa ofrece a los emprendedores:

- Un seminario de emprendedoras y emprendedores.
- Asesoría especializada, capacitación, y apoyos para asesores.
- Metodología de filtrado de proyectos.
- Apoyo de recursos a través del fondo de capital emprendedores.
- Da acceso a la red de inversionistas más grande de México.

Principalmente el apoyo esta dirigido a detonar la inversión para el arranque de operaciones de nuevos negocios, en los cuales el componente tecnológico ya este probado, protegido, desarrollado y documentado.

Otorga una aportación complementaria hasta del veinte por ciento del capital inicial de la empresa en que el programa participe, sin superar siete millones de pesos por un periodo máximo de cinco años.

Requisitos

Para que la empresa pueda acceder a los recursos del programa debe cumplir con lo siguiente:

- Contar con una tecnología aprobada por el consejo nacional de ciencia y tecnología que este lista para su etapa de escalamiento comercial.
- Contar con la propiedad y derechos de explotación de la tecnología.
- Contar con un plan de negocios.
- Tener el negocio inscrito en el portal de nacional financiera.

Los nuevos negocios elegibles de este programa se ubican preferentemente en:

- Materiales avanzados.
- Electrónica y telecomunicaciones.
- Tecnologías de la información.
- Agropecuario, pesca y alimentación.
- Vivienda y construcción.
- Diseño y manufactura.
- Medio ambiente.
- Energía.



También se toman en cuenta que las empresas cumplan con los siguientes aspectos:

- Fase de la compañía: se encuentren en escalamiento comercial o crecimiento.
- Tamaño de la empresa: empresas que vendan desde un millón de dólares hasta diez millones de dólares anuales.
- Tecnología meta: tecnologías de la información, alimentos, biotecnología, aeronáutica, energía, salud, entre otros.
- Rango de inversión: de un millón de pesos a siete millones de pesos con oportunidad de pagar a cinco años.
- Tipo de inversión: capital.
- Estrategia de salida: flujos de efectivo descontados.
- Comparables entre empresas similares.
- Tasa de rendimiento pactada.

Los requisitos y formatos necesarios para acceder a los recursos del fondo emprendedores se muestran a continuación:

- Obtener su registro en el RENIECYT.
- Obtener un dictamen favorable por el consejo nacional de ciencia y tecnología sobre la parte científica y tecnológica de la innovación.
- Tener un producto o servicio en fase de escalamiento comercial.
- Contar con la propiedad y derechos de explotación de la innovación. Reporte de búsqueda técnica de patentes, emitido por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, y con vigencia no mayor a seis meses.
- Contar con un plan de negocios a cinco años, que tenga un claro modelo de comercialización y una atractiva tasa de rendimiento.
- Carta solicitud de participación al Fondo Emprendedores CONACYT-NAFIN bajo el formato establecido.
- Cursar el seminario de emprendedoras y emprendedores, para consolidar su propuesta de negocio.

De forma más enfocada a cada una de las instituciones integrantes se solicita:

Por parte del consejo nacional de ciencia y tecnología:

- Registro RENIECYT⁴.
- Registro de la solicitud de apoyo.
- Evaluación de la solicitud de apoyo.
- Dictamen de la evaluación de la solicitud de apoyo.
- Si el dictamen fue positivo, enviar carta de merito tecnológico a nacional financiera.

⁴ Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.



Por parte de nacional financiera:

- Carta solicitud de incorporación al programa.
- Presentación en power point de su proyecto.
- Contar con un plan de negocios.
- Información vital del proyecto

Los formatos para acceder al fondo de emprendedores son los siguientes:

- Índice de presentación de proyectos.
- Formato de plan de negocios.
- Ejemplo de presentación de emprendedores.
- Formato del proyecto.
- Anexos emprendedores.
- Propuesta emprendedores.

Contratación

Consultar la convocatoria del programa AVANCE en la página del consejo nacional de ciencia y tecnología, llenar el formato correspondiente e indicar la aplicación a la variante del programa emprendedores CONACYT-NAFIN para la validación de la tecnología.

-Programa de garantías

Descripción

La Secretaría de Economía en coordinación con la banca de desarrollo e instituciones financieras, ha desarrollado esquemas de garantías, diseñados específicamente para impulsar el crédito y financiamiento entre micro, pequeñas y medianas empresas del país, en condiciones competitivas de otorgamiento y sin requerir garantías hipotecarias.

El programa de garantías ha sido diseñado para impulsar el crédito a las empresas dando garantía de recuperación de capital a los intermediarios financieros hasta por tres punto seis millones de UDIs.

Ofrece a micro empresas mayor crédito por parte de los intermediarios financieros participantes al estar respaldado el financiamiento por la banca de desarrollo. Por lo tanto, es más fácil para las empresas tener acceso a un crédito.

Este programa ayuda a ampliar la cartera de clientes de micro empresas y en la recuperación del monto otorgado. Las características de este programa son las siguientes:



-
- Ofrece una garantía tradicional donde nacional financiera asume un nivel de riesgo parcial o total en el financiamiento garantizado a través de un fideicomiso.
 - Brinda crédito hasta por tres punto veinte y seis millones de UDIs equivalente en pesos o dólares, ya sea a través de un único crédito o de la suma del saldo insoluto de varios créditos.
 - Tipo de crédito conforme lo determine cada intermediario participante para el producto que corresponda: capital de trabajo, adquisición de materias primas, insumos, partes, componentes, refacciones, pago de mano de obra, gastos de fabricación e inventarios, entre otros.
 - Inversión en activos fijos.
 - Reestructuraciones que tengan por objeto anticipar o resolver problemas de cartera vencida con empresas viables. El intermediario puede reestructurar por una sola vez los créditos vigentes o vencidos en los que sea necesario readecuar el plazo a la capacidad de pago de la empresa, o los créditos en los que se haya pagado la garantía.

Todo lo anterior esta relacionado con los siguientes propósitos: modernización, desarrollo tecnológico, creación y desarrollo de infraestructura industrial, mejora ambiental y plazo de hasta veinte años, en función de las características de cada producto. Las restricciones que presenta este programa son las siguientes:

- Créditos al consumo.
- Actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, exceptuando aquellos proyectos que incorporen actividades de transformación efectuadas en la propia unidad productiva.
- Fabricación de armas de fuego y cartuchos.
- Financiamientos para aportación accionaría.
- Financiamientos para proyectos de empresas de los sectores comercio o servicios relacionados con la adaptación o acondicionamiento de establecimientos para bares y cantinas.
- Empresas que presenten cualquier clave de prevención, así identificada en el catálogo del buró de crédito.
- Financiamientos que cuenten con garantía de otros bancos de desarrollo o fideicomisos de fomento económico, exceptuando esquemas especiales de garantía que apruebe nacional financiera.

En los casos de las garantías pagadas, nacional financiera lleva a cabo una visita de supervisión de los créditos garantizados, y se reserva el derecho de solicitar el rescate de la garantía en aquellos casos en que detecte incumplimiento de obligaciones por parte del intermediario.



Beneficiarios

El programa de garantías está dirigido a micro, pequeñas, medianas y grandes empresas así como personas físicas con actividad empresarial de los sectores comercial, industrial y de servicios.

Beneficios

Los beneficios son:

- Facilita la oportunidad de crédito para empresas y personas físicas con actividad empresarial.
- Mejora las condiciones del financiamiento.

Requisitos

Los requisitos son los siguientes:

- Que presenten proyectos viables y rentables.
- Que cuenten con solvencia moral y crediticia.
- No contar con historial negativo en el buró de crédito.

Documentación

La documentación para integrar el expediente de crédito la define cada intermediario financiero.

Intermediarios financieros

- Santander
- Banregio
- Arrendadora Banregio
- HSBC
- Banamex
- NR finance México
- Banco Ve por mas
- Arrendadora Ve Por Más
- Banco del Bajío
- Banorte
- Arrendadora Banorte
- BBVA Bancomer Scotiabank
- Sofol Créditos Pronegocio
- Banca MIFEL
- Arrendadora MIFEL
- Banco Autofin México



- Afirme
- Arrendadora Afirme
- Arrendadora financiera Navistar
- Bansi
- Banco Azteca
- Hirpyme
- Interacciones
- IXE

Contratación

Para las empresas interesadas deben contactar con el intermediario financiero de su elección y solicitar el crédito.

3.3.2 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Bancomext es una institución financiera del gobierno mexicano cuya misión consiste en impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas, e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión, a través del acceso al financiamiento, otros servicios y promocionales.

Misión

A partir de las necesidades del cliente, fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas en los mercados globales, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior y promover el crecimiento regional y la creación de empleos del país

Visión

Ser el principal impulsor del desarrollo de la pequeña y mediana empresa exportadora, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos

Objetivos

- Impulsar el desarrollo de la mediana y pequeña empresa exportadora.
- Financiar la actividad exportadora.
- Ser una institución con operación eficiente y rentable.
- Garantizar una operación transparente y de mejora continua.
- Mantener niveles de satisfacción a clientes.
- Contar con los recursos humanos capacitados y motivados.



Programas

Financiamiento a PYMES

Bancomext genera nuevas iniciativas y apoyos para ofrecer un crecimiento concreto y sostenido a las pequeñas y medianas empresas exportadoras con acceso a fuentes de financiamiento. Por lo tanto presenta herramientas que ayudan y asesoran en este proceso.

-Exporta fácil

Descripción

Este programa es para obtener liquidez para las oportunidades de negocios que se presentan.

Exporta Fácil ayuda a aumentar las ventas a los Estados Unidos y Canadá, tener mayor control sobre la cobranza y mejorar la competitividad de la empresa. También brinda servicios de información de compradores en el extranjero, cobranza y la compra de facturas de exportación, asegurando efectivamente la recuperación de las ventas a crédito a los Estados Unidos y Canadá.

Las características de este programa son las siguientes:

- Proporciona información de sus compradores en el extranjero.
- Presta sus servicios de cobranza.
- Proporciona línea de factoraje sin recurso hasta por un millón de dólares.
- Anticipo de hasta el ochenta y cinco por ciento de tus cuentas por cobrar en el extranjero.
- Tasas fijas competitivas en dólares.
- Sin garantías reales.

Beneficiarios

Los beneficiarios de Programa exporta fácil son las empresas que se dediquen o quieran dedicarse a la exportación de productos.

Beneficios

Los beneficios que otorga este programa son:

- Liquidez para realizar más negocios.
- La disposición de los recursos es inmediata.
- Mejora la eficiencia del capital de trabajo del negocio.
- Cobranza ágil.
- Ahorros y reducción de recursos destinados a labores de cobranza.
- Información del comportamiento crediticio de los clientes.



Requisitos

Los requisitos para poder acceder a este programa son los siguientes:

- Ser exportador directo.
- Tener al menos tres exportaciones directas en el año o una anual en los últimos tres años.
- La empresa deberá estar legalmente constituida en México.
- La empresa deberá contar con buen historial crediticio y presentar una situación financiera sana.
- Seleccionar o dar de alta a los compradores.

Documentación

La documentación necesaria es la siguiente:

- Información de los compradores.
- Formato de autorización para consultar al Buró de Crédito.
- Solicitud contrato de incorporación al programa.
- Identificación oficial del solicitante o representante legal.
- Comprobante de domicilio de la empresa o del negocio de la persona física.
- Registro federal de contribuyentes.
- Cédula de identificación fiscal.
- Estado de cuenta de cheques donde recibirá el depósito.
- Facturas que evidencien ventas de exportación directa.
- Acta constitutiva y poderes.
- Estados financieros de los últimos dos ejercicios anuales y parciales.

Contratación

Para la contratación de este programa la asesoría y trámite de integración de expediente es sin costo. Se debe registrar a la empresa y consultar los compradores extranjeros que ya están calificados para el programa o ingresar a los compradores propios para calificarlos.

-Programa de apoyo al sector turismo

Este programa tiene como objetivo ofrecer un apoyo integral al sector turismo enfocado a dos áreas:

- Financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas relacionadas con la actividad del sector turismo.
- Apoyo para el desarrollo de proyectos turísticos inmobiliarios en destinos de playa, ciudad y negocios a través de financiamiento directo de Bancomext o a través de financiamiento con la banca comercial, bajo las modalidades siguientes: hotelería, tiempos compartidos fraccionales y tiempos completos.



Financiamiento a empresas micro, pequeñas y medianas

Descripción

Este programa da financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas relacionadas con la actividad del sector turismo a través de la banca comercial, cubriendo tres vertientes:

- Crédito para modernizar empresas en zonas turísticas o pueblos mágicos.
- Desarrollo de proveedores.
- Financiamiento de proyectos turísticos pequeños.

Las características que presentan estos programas son:

Crédito para modernizar las empresas en zonas turísticas.

- Esta dirigido a pequeñas y medianas empresas del sector turístico en todo el país y empresas de comercio y servicios ubicadas en localidades turísticas o pueblos mágicos, las cuales cuenten con el Distintivo “M” de la Secretaría de Turismo, o empresas dedicadas a actividades relacionadas con el sector.
- Financiamientos hasta el equivalente a novecientos mil UDIs para capital de trabajo y activos fijos.
- Créditos en dólares y moneda nacional.
- Sin garantías reales, aval u obligado solidario.

Desarrollo de proveedores

- Esta dirigido a proveedores de cadenas productivas del sector turismo.
- Brinda descuento electrónico de cuentas por cobrar de los proveedores, de manera inmediata y a bajo costo, utilizando la herramienta de cadenas productivas.
- Ofrece un monto de hasta treinta millones de pesos.
- Solicita requisitos mínimos al proveedor para operar, no requiere información financiera.

Financiamiento de proyectos turísticos pequeños

- Esta dirigido a proyectos turísticos pequeños de gran impacto en el sector. (Hostales, casas de huéspedes, hoteles de hasta tres estrellas).
- Crédito para construcción, ampliación, remodelación, equipamiento y adquisición de hoteles de playa y ciudad y proyectos turísticos especiales.
- Expide un monto de hasta quince millones de pesos.
- Ofrece un plazo de doce años con gracia de hasta dos años.



Beneficiarios

Los beneficios del programa están dirigidos a todas aquellas micros, pequeñas y medianas empresas relacionadas con la actividad del sector turismo.

Beneficios

Los beneficios son los siguientes:

- La pequeña y mediana empresa podrá contar con los recursos que le ayudarán a superar esos momentos difíciles por falta de liquidez o acceso al financiamiento.
- De forma ágil y sencilla, podrá obtener recursos para capital de trabajo, ventas a plazo, equipamiento y proyectos de inversión.

-Crediexporta capital de trabajo

Descripción

Son créditos otorgados por Bancomext para apoyar las necesidades financieras que tienen las empresas para llevar a cabo sus actividades productivas relacionadas con las exportaciones mexicanas.

Estos apoyos financieros pueden canalizarse a cuatro áreas importantes:

Para la producción:

- Los créditos están destinados a la compra de materias primas, insumos, partes, ensambles.
- Pago de gastos de producción directos: sueldos de la mano de obra directa, materiales y combustibles necesarios para la transformación.
- Pago de energía y otros servicios que se integren al costo directo de producción.

Para los inventarios:

- El crédito esta destinado para acopio o mantenimiento de inventarios de materias primas, productos semi terminados o terminados.

Para las ventas:

- El crédito esta destinado para financiar el plazo de pago que las empresas conceden a sus clientes.

Para la importación:

- Este crédito se utiliza para la compra de materias primas, insumos y partes importadas que se incorporen a productos semi terminados y terminados.



Beneficiarios

- Las empresas y personas físicas que sean exportadores.
- Todos los proveedores de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales, que se incorporen a productos o servicios de exportación.
- Empresas generadoras de divisas y sus proveedores.
- También, empresas que sustituyan importaciones.
- Empresas mexicanas que importan materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado nacional.

Beneficios

En este programa el beneficio es financiar lo siguiente:

- Hasta el cien por ciento del costo de producción y adquisición de insumos importados.
- Hasta el setenta por ciento del valor de los pedidos.
- Hasta el noventa por ciento de las facturas, por operaciones menores a un año.

El otorgamiento de este programa es de dos formas: en dólares americanos para quienes facturen sus operaciones mercantiles a esa moneda y en moneda nacional para operaciones que no cuenten con cobertura cambiaria.

Los plazos de los créditos se otorgan conforme a dos modalidades: líneas de crédito revolventes, con vigencia de hasta tres años y crédito simple, a plazo de hasta cinco años, con amortizaciones periódicas mensuales, trimestrales o semestrales, de acuerdo a las características y necesidades del cliente.

Contratación

Para la contratación de este programa se necesita contactar a uno de los ejecutivos en el Centro Bancomext para diseñar el esquema de apoyo financiero del solicitante y presentar formalmente la solicitud de crédito.

Una vez contratada la línea, en un máximo de cuarenta y ocho horas hábiles posteriores a la fecha en que el cliente presenta la solicitud se podrá disponer de los recursos.

-Crediexporta avales y garantías

Descripción

Mecanismos de apoyo, que respaldan compromisos de pago o contractuales que las empresas asumen en la realización de sus actividades productivas o comerciales relacionadas con la exportación.



Beneficiarios

Los beneficiarios del programa Crediexporta Avaless y Garantías son los siguientes:

- Las empresas y personas físicas que sean exportadores.
- Todos los proveedores de exportadores.
- Empresas generadoras de divisas y sus proveedores.
- Empresas que sustituyan importaciones.
- Empresas mexicanas que importan materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado nacional.

Beneficios

Con este programa los beneficios son lo siguientes:

- Emisión de cartas de crédito: financiando hasta el cien por ciento del monto requerido.
- En avales para emisiones bursátiles: financia hasta el sesenta por ciento del valor presente de los flujos descontados de las colocaciones, incluyendo capital e intereses.

El otorgamiento de este programa es en dos formas: en dólares americanos para quienes facturen con cobertura cambiaria o en moneda nacional para operaciones que no cuenten con cobertura cambiaria.

Contratación

Para acceder a este programa el solicitante debe contactar a uno ejecutivo en el Centro Bancomext, para diseñar conjuntamente el esquema de apoyo financiero que mejor se adapte y presentar formalmente una solicitud de crédito.

Una vez contratada la línea, en un máximo de cuarenta y ocho horas hábiles posteriores a la fecha en que el cliente presenta su solicitud de disposición, se da respuesta y se podrá disponer de los recursos.

-Oportunidad de negocios

En esta área Bancomext ofrece los siguientes servicios:

- Promoción Internacional

Promoción de oferta exportable

Descripción

El servicio de promoción de oferta exportable consiste en la difusión de la oferta exportable de una empresa, mediante catálogos, lista de precios y muestras.



Proporciona un informe detallado de las acciones realizadas, así como recomendaciones sobre los pasos por seguir.

El servicio de promoción de oferta exportable se ofrece en la Ciudad de México a través de las unidades sectoriales de desarrollo exportador. En el interior, a través de los CSCEX⁵ de cada Centro Bancomext ubicados en treinta y cinco plazas de la República Mexicana.

El personal de Bancomext en México orientará a las empresas acerca de las oportunidades de realizar en el mercado de interés y consultará a la consejería comercial correspondiente sobre la factibilidad de realizar la promoción de oferta exportable.

En caso de que la oficina de Bancomext en el exterior lo considere viable, se emitirá una carta de aceptación para la prestación del servicio, la que será entregada al cliente.

Requisitos

Para el cliente:

Solicitar el servicio al personal de promoción en México, a quien deberá entregar la siguiente documentación:

- Perfil empresarial.
- Catálogos y especificaciones técnicas del producto.
- Obtener la carta de aceptación correspondiente para la prestación del servicio.
- Efectuar el pago correspondiente.

Para Bancomext:

Con base en la documentación entregada por el cliente y una vez realizado el pago, la consejería comercial lleva a cabo la promoción de oferta exportable.

Contratación

Para contratar este servicio se debe contactar a uno de los ejecutivos en el centro Bancomext.

El periodo de validación es de cinco días hábiles para la emisión de la cotización y la carta de aceptación, contados a partir de la entrega de la documentación solicitada al cliente. El plazo de entrega es de veinte días hábiles, contados a partir de la fecha en que se efectuó el pago.

⁵ Centros de Servicio al Comercio Exterior.



Descripción

La asistencia personalizada en el exterior apoya en especial a las pequeñas y medianas empresas para que en un lapso de seis meses desarrollen y ejecuten en el exterior planes de negocios internacionales con la participación de un asistente externo, seleccionado de común acuerdo por la empresa contratante del servicio y Bancomext. Esto es con el fin de penetrar en un mercado extranjero para iniciar, consolidar o diversificar exportaciones.

La empresa contratante y Bancomext definen de común acuerdo los objetivos, alcances y contenidos del plan de negocios internacionales para un mismo producto. El procedimiento es el siguiente:

- La empresa contrata a Bancomext y le hace entrega de toda la información requerida.
- Bancomext asigna a un asistente externo la responsabilidad de desarrollar y ejecutar el plan de negocios internacionales, siempre con la supervisión directa del Consejero Comercial.
- El asistente externo, pasante o recién egresado de alguna licenciatura o maestría afín a los negocios internacionales, destina el primero de los seis meses de duración del servicio a un proceso de capacitación y entrenamiento en las instalaciones de la empresa contratante, así como en el Centro de Servicio al Comercio Exterior de Bancomext que corresponda, involucrándose desde un principio en la definición de los objetivos, alcances y contenidos del plan de negocios internacionales. Durante este mes, no recibe de Bancomext ningún estímulo o apoyo económico.
- El asistente externo desarrolla y ejecuta en los subsiguientes cuatro meses del servicio, el plan de negocios internacionales convenido entre la empresa contratante y Bancomext, bajo la supervisión directa del Consejero Comercial. Durante este tiempo, recibe de Bancomext una ayuda para su estadía en el extranjero, corriendo por su cuenta los trámites y gastos de traslado, así como las pólizas de seguro de vida y de gastos médicos.
- El asistente externo, a su regreso a México, destina el último de los seis meses del servicio al seguimiento de las acciones derivadas del desarrollo y ejecución del plan de negocios internacionales. Durante este mes, tampoco recibe del Bancomext ningún estímulo o apoyo económico. En esta tarea de seguimiento participan desde luego la empresa misma, al igual que los Centros de Servicio al Comercio Exterior, las Consejerías Comerciales y las Unidades Sectoriales de Negocios de Bancomext, así como sus áreas corporativas.

La inversión de las empresas interesadas en aprovechar este servicio es de treinta mil pesos más el impuesto al valor agregado, en una sola exhibición. La empresa contratante puede cubrir esta cuota en efectivo, cheque, transferencia bancaria.

En una u otra modalidad, y atendiendo los requerimientos específicos de la empresa contratante, el plan de negocios genera a lo largo de seis meses información exclusiva



sobre: régimen legal y arancelario que afecta al producto o servicio donde se muestran los siguientes temas

- Normas y estándares que debe cumplir.
- Competencia e información del mercado.
- Elementos a considerar para acceder al mercado.
- Canales de distribución.
- Relación de importadores entre los que, en su caso, se promueve el producto o servicio, y su opinión al respecto.
- Posibilidades de venta, en opinión de importadores.
- Recomendaciones y acciones que debe seguir.
- Preparación, en su caso, de una agenda de negocios en el extranjero.

Este es un temario de referencia, ya que el contenido final se determina conjuntamente, una vez que se acuerde el objetivo y alcances de plan de negocios internacionales

Objetivos

- Brindar el servicio de búsqueda de clientes, proveedores, representantes y alianzas estratégicas.
- Ofrecer los servicios de inteligencia comercial que desarrolla la red de Consejerías Comerciales en el extranjero.
- Apoyar a un mayor número de empresas, sobre todo pequeñas y medianas, en su proceso exportador, con importantes ahorros de tiempo, dinero y esfuerzo.

Beneficiarios

Los beneficiarios son todas aquellas micros, pequeñas y medianas empresas.

Beneficios

Los beneficios de esta modalidad son los siguientes:

- El servicio es responsabilidad de Bancomext, garantizando a la empresa confidencialidad absoluta del plan de negocios internacionales y de la información que maneje.
- El empresario cuenta con un asistente externo, quien desarrolla y ejecuta su plan de negocios internacionales y le proporciona atención personalizada y exclusiva con la supervisión del Consejero Comercial.
- La experiencia y los contactos que Bancomext ha logrado en el mercado de destino quedan a disposición de la empresa.
- La empresa aprovecha los conocimientos derivados de las actividades de inteligencia comercial que han desarrollado las Consejerías Comerciales.
- La comunicación entre la empresa y el asistente en el exterior es en español.



- La contratación del servicio evita a la empresa destinar a un funcionario para desarrollar un plan de negocios internacionales, con importantes ahorros en tiempo, dinero y esfuerzo.
- Obtiene información concreta y actualizada del entorno de su producto o servicio en el mercado de destino: competencia, precios, importadores, canales de distribución, representantes, etc., para la mejor toma de decisiones.
- De proceder el envío de muestras a la Consejería Comercial, la empresa lo hace directamente bajo su responsabilidad, asumiendo los gastos de envío y, en su caso, el correspondiente pago de impuestos.
- Bancomext se responsabiliza de proporcionar la asistencia y asesoría para desarrollar y ejecutar el plan de negocios internacional, quedando bajo la responsabilidad de la empresa, cumplir con todas las especificaciones y recomendaciones sugeridas, así como la realización de los negocios.

Por otro lado, Bancomext ofrece este servicio en sus Consejerías Comerciales en:

- Asia: Beijing, Corea, Hong Kong, Japón, Shangai, Singapur y Taiwán.
- Europa: Alemania, España, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido.
- Latinoamérica: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala y Venezuela.

Requisitos

Los requisitos para acceder a esta modalidad son:

- Integrar el perfil empresarial en el formato que le proporciona BANCOMEXT.
- Que el producto cuente con nicho de mercado, no se encuentre prohibido o restringido en el mercado de destino y cumpla con los requerimientos y regulaciones establecidas.

Entregar a BANCOMEXT

- Catálogos y/o folletos.
- Ficha técnica en inglés y en el idioma del mercado de destino.
- Lista de precios en dólares americanos, de ser el caso.
- La demás información que ambas partes consideren conveniente.
- Firmar el contrato de prestación de servicios con Bancomext.
- Cubrir la cuota de inversión.

3.4 ProMéxico

ProMéxico es el organismo del gobierno federal mexicano encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional. Para ello, apoya la actividad exportadora de empresas establecidas en el país y coordina las acciones para atraer inversión extranjera directa a territorio nacional.



ProMéxico fue establecido el 13 de junio de 2007, mediante Decreto Presidencial, bajo la figura de Fideicomiso público sectorizado a la Secretaría de Economía, y cuenta con una red de 52 oficinas en la República Mexicana y 35 oficinas en 19 países.

Misión

ProMéxico tiene el mandato de planear, coordinar y ejecutar la estrategia para atraer inversión extranjera directa, impulsar la exportación de productos mexicanos y promover la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social de México.

Visión

México ha fortalecido su participación en la economía internacional, al incrementarse la presencia de productos y servicios mexicanos en mercados internacionales.

El país se ha consolidado como un destino atractivo, seguro y competitivo para la inversión extranjera directa. Cada vez más empresas de todo el mundo eligen a México como aliado para su expansión global.

Objetivos

ProMéxico tiene como objetivos:

- Coadyuvar en la conducción, coordinación y ejecución de las acciones que en materia de promoción al comercio exterior y atracción de inversión extranjera directa, realicen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.
- Promover y apoyar la actividad exportadora y la internacionalización de las empresas mexicanas, a través de medidas que reordenen, refuercen, mejoren e innoven los mecanismos de fomento a la oferta exportable competitiva, principalmente de las pequeñas y medianas empresas.
- Difundir y brindar asesoría, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, respecto de los beneficios contenidos en los tratados internacionales o negociaciones en materia comercial, promoviendo la colocación de sus productos y servicios en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.
- Brindar asesoría y asistencia técnica en materia de exportaciones a las empresas mexicanas.
- Organizar y apoyar la participación de empresas y productores en misiones, ferias y exposiciones comerciales que se realicen en el extranjero, para difundir los productos nacionales y promover el establecimiento de centros de distribución de dichos productos en otras naciones.
- Promover las actividades tendientes a la atracción de inversión extranjera directa que lleven a cabo las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, así como apoyar a las Entidades Federativas en la ubicación de inversión extranjera directa en el territorio nacional.



Programas

ProMéxico cuenta con una amplia gama de soluciones para apoyar a las empresas en el diseño y fortalecimiento de una estrategia de negocios en el extranjero. Para esto su asesoría la basa en 5 áreas importantes las cuales son:

- Comience a exportar.
- Soluciones de negocios.
- Información de países.
- Oportunidades de negocios.
- Libre comercio.

3.4.1 Comience a exportar

Proporciona información y herramientas para conocer cómo funciona el proceso de exportación y qué hacer para comenzar en los mercados internacionales. Maneja cuatro líneas diferentes, las cuales son:

- Autodiagnóstico en línea

Este autodiagnóstico contiene una serie de herramientas que permiten realizar un análisis de la empresa para evaluar las capacidades de exportación e identificar las áreas de oportunidad que debe atender para emprender con éxito su estrategia global.

Son cuatro los instrumentos importantes:

- Autodiagnóstico para la pequeña y mediana empresa

Es un instrumento de evaluación, preparado por el Centro de Comercio Internacional, el cual permite medir el nivel de preparación exportadora de la empresa.

Esta herramienta provee a los administradores de las pequeñas y medianas empresas que desean incursionar en el mercado internacional una visión global del grado de preparación de la empresa y un plan de trabajo para llevarla a cabo.

- Ciclo exportador

Con este autodiagnóstico se determina el conocimiento que tiene la empresa del proceso de exportación y precisar en qué etapa del mismo se encuentra. El solicitante, por medio de un sistema interactivo de consulta, encontrará las seis etapas que integran el Ciclo Exportador. Una vez definidas sus necesidades, el sistema le indicará los servicios de información, asesoría, publicaciones, capacitación, promoción y financiamiento que le ayudarán a exportar de acuerdo con la situación detectada en la auto evaluación en línea.



- Empaque y embalaje

Mediante este sistema de autodiagnóstico podrá se evalúan las fortalezas y debilidades de la empresa en materia del envase y embalaje para productos de exportación y su transporte internacional.

- Calidad

Este sistema permite conocer y determinar el nivel de preparación para proceder a la certificación de los procesos con base en la norma de calidad internacional ISO 9001:2000.

Publicaciones electrónicas

ProMéxico cuenta con una amplia colección editorial especializada en los mercados internacionales. A través de esta colección, exportadores, consultores y público en general, disponen de herramientas de información como apoyo para sus proyectos de negocios. Estas publicaciones son resultado de las actividades de fomento e investigación que se llevan a cabo en ProMéxico y están organizadas en tres categorías:

Documentos técnicos

Con los documentos técnicos se puede consultar información sobre temas específicos del proceso exportador que se consideran al momento de diseñar una estrategia de internacionalización. Se encuentran documentos especializados en aspectos referentes a los siguientes puntos:

- Mercadotecnia internacional.
- Plan de negocios.
- Formación del precio de exportación.
- Alianzas estratégicas.
- Modalidades de pago internacional.
- Gerencia de exportación.
- Alianzas estratégicas, un enfoque estratégico y legal.
- Cómo participar en eventos y ferias internacionales.
- Competitividad Internacional, su aplicación a la pequeña y mediana empresa
- Contratos de compraventa internacional.
- Envase y embalaje para exportación.
- Formación del precio de exportación, cómo aplicarlo para competir.
- Gerencia de exportación.
- Internet como estrategia de promoción.
- Medios de transporte internacional.
- Mercadotecnia internacional.
- Modalidades de pago internacional.



-
- Plan de negocios para proyectos de exportación.
 - Técnicas de negociación internacional.

Guías de exportación

Son documentos que sirven como herramientas prácticas tanto para los exportadores como para quienes desean integrarse al proceso de la exportación.

Se dispone de una guía básica sobre los trámites y documentos para exportar; guías de mercado que permiten conocer las formas de hacer negocios en países específicos así como las oportunidades que ofrecen, además de guías sobre sectores determinados, en las que se detallan los trámites, regulaciones arancelarias y normas técnicas aplicables en el proceso de exportación. Estas guías se muestran a continuación:

- Guía básica del exportador.
- Guía para exportar productos mexicanos a la unión europea.
- Guía práctica para la elaboración de un convenio o contrato de exportación de productos perecederos.
- Guía práctica para la elaboración de un contrato de franquicia de exportación.
- Guía práctica para la elaboración de un contrato de comisión, representación y/o distribución mercantil internacional.
- Guía práctica para la elaboración de un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Además, existen una serie de guías interactivas sobre los siguientes temas:

- Contrato de comisión mercantil internacional.
- Contratos de compra-venta internacional de mercaderías.
- Documentos, trámites y dependencias para la exportación.
- Franquicias y sus aspectos legales.

Perfiles y estudios de mercado

Los perfiles y estudios de mercado permiten identificar nichos de oportunidad para productos y/o servicios en los principales mercados internacionales.

ProMéxico cuenta con publicaciones que ofrecen información sobre sectores, países o regiones en particular para emprendedores interesados en un mejor conocimiento de las condiciones existentes en mercados internacionales donde se demandan los productos mexicanos.

Estos documentos contienen información del régimen legal y arancelario de importación del producto en el mercado objetivo; barreras técnicas; estadísticas de importación y exportación; datos de producción local; principales importadores; requisitos de importación y condiciones de acceso para sus productos en el mercado seleccionado.



- Cursos de capacitación en negocios internacionales

Abarca temas relacionados con el proceso de exportación.

- Estadísticas de comercio exterior

Habla sobre importaciones y exportaciones de México y el mundo, además de facilitar la elaboración de análisis para la toma de decisiones. Contiene dos instrumentos:

World Trade Atlas

Son estadísticas de importación y exportación de México, por fracción arancelaria con datos de valor y volumen, en series de 1995 a la fecha.

Bases de datos del Centro de Comercio Internacional

Estas bases de datos contienen tres herramientas, las cuales son:

- Trade Map: presenta los indicadores de desempeño de las exportaciones por país y producto, así como elementos para diversificar el mercado y/o producto. Además, podrá identificar posibles barreras de acceso y el papel que tienen los competidores en el mercado internacional, a través de las estadísticas de comercio exterior para cinco mil trescientos productos y ciento ochenta países.
- Investment Map: es una herramienta interactiva que combina estadística sobre la inversión extranjera directa, el comercio internacional y el acceso al mercado. Permite el análisis por país, socio e industria, e incluye información sobre flujos comerciales y tarifas para más de ciento cuarenta países.
- Country Map: contiene índices de desempeño y competitividad comercial por país y por sector.

3.4.2 Soluciones de negocios

Con este servicio ProMéxico otorga soluciones adecuadas a las necesidades de la empresa, además de consultar los trámites, requisitos y formatos necesarios para solicitarlas. Cuenta con los siguientes servicios:

- Agendas de inversión en territorio nacional

Servicio que consiste en programar entrevistas a inversionistas extranjeros en México y rembolsar su boleto de avión.

- Agendas de negocios

Consiste en programar entrevistas para uno o más beneficiarios con importadores, compradores e inversionistas en países donde ProMéxico cuenta con Oficinas.



- Asesoría especializada

Servicio que consiste en proporcionar información por escrito a un beneficiario por parte de un asesor comercial o de negocios ubicado en México.

- Asesoría especializada en el exterior

Servicio que consiste en proporcionar información por escrito a un beneficiario por parte de un asesor comercial ubicado en una Oficina de Representación en el Exterior.

- Asistencia técnica

Son recursos económicos a reembolso, otorgados para se contrate a consultores nacionales o extranjeros para realizar proyectos que incrementen las oportunidades de exportación de sus productos y servicios.

- Capacitación en negocios internacionales

Servicio que consiste en brindar a las empresas seminarios, cursos y diplomados especializados en negocios internacionales de acuerdo a sus requerimientos.

- Centros de distribución

Recursos económicos otorgados bajo el esquema de reembolso destinado a la renta de un local para establecer un centro de distribución en el exterior.

- Ejecutivos en negocios internacionales

Servicio que consiste en formar recursos humanos para el desarrollo de competencias y habilidades en negocios internacionales y así, desarrollar un proyecto específico para una empresa.

- Exporta. Formación empresarial

Pone a disposición de manera gratuita, el acceso a bases de datos y publicaciones de la Institución, a través del portal de ProMéxico.

- Ferias con pabellón nacional

Servicio que consiste en la participación de un beneficiario o entidad que actúe en una feria internacional en la que ProMéxico pone a su disposición stands o establecimientos para la exhibición de sus productos o servicios.



- Misiones de empresarios mexicanos en el extranjero

Servicio que consiste en programar entrevistas de negocios en el extranjero proporcionando todos los requerimientos logísticos.

- Misiones de importadores

Servicio que consiste en traer importadores extranjeros interesados en adquirir productos nacionales a solicitud de un beneficiario o de una Oficina de Representación en el Exterior apoyando con el hospedaje y el boleto de avión del importador.

- Participación individual en eventos internacionales

Recursos económicos otorgados a reembolso a un beneficiario para que éste participe con un stand o como ponente en un evento que se realice en el extranjero (feria, seminario, conferencia, congreso o cumbre de negocios) que le permita promover productos o servicios.

- Promoción de oferta exportable

Servicio que consiste en promocionar en el extranjero a través de la Oficina de Representación en el Exterior los productos y servicios de empresas. Dicha promoción es realizada mediante el envío de muestrarios, catálogos, listas de precios y especificaciones técnicas por cuenta y cargo del beneficiario a las Oficinas de Representación en el Exterior

- Publicidad

Servicio que consiste en proporcionar publicidad en medios electrónicos e impresos de ProMéxico o en eventos organizados por la Institución.

- Seminarios de inversión

Servicio que consiste en realizar eventos en el extranjero a solicitud del beneficiario para promover o difundir las oportunidades que ofrecen a inversionistas extranjeros.

- Softlanding

Servicio que consiste en proveer al beneficiario instalaciones y servicios de forma temporal provistos por ProMéxico que faciliten el proceso de inversión o para lograr proyectos de internacionalización en el extranjero.



3.4.3 Información de países

Beneficiarios

Los beneficiarios de este apoyo son todas aquellas empresas que desean sumarse al esfuerzo exportador o bien explorar nuevos mercados para vender sus productos o servicios.

Beneficios

Su principal aporte reside en brindarle a las empresas el acceso a una exhaustiva compilación de fuentes de información especializadas por país en un solo sitio a través del portal de ProMéxico, a fin de que los usuarios tengan los mayores elementos para conformar su Plan de Negocios y delinear su estrategia para explorar e incursionar en distintos mercados.

La información se complementa con una extensa lista de perfiles de producto y mercado que brindan elementos específicos para exportar a ese país, así como una serie de ligas a sitios de interés para obtener información puntual sobre diversos temas.

También puede resultar útil para hacer un estudio de exploración de mercado que apoye la decisión de qué productos exportar y a qué lugares dirigirse. Pero esta contribución es sólo parcial. Para justificar la viabilidad de un producto exportable se debe evaluar complementariamente el efecto conjunto de otros factores tales como la existencia de tratados comerciales que den ventajas a los productos mexicanos, la estructura de costos de la empresa y los precios en el mercado objetivo, costos de transporte, normas de calidad, requisitos fitosanitarios, etc.

Este apoyo abarca veinticuatro países y se estructura a partir de los siguientes temas:

- Panorama político y económico.
- Normatividad y legislación.
- Guía de negocios.
- Estadísticas de comercio exterior.
- Ferias y eventos comerciales por sector.
- Perfiles de mercado.
- Sitios de interés.

3.4.4 Oportunidad de negocio

En esta sección ProMéxico ofrece información en diferentes ramos:

- Demanda de productos y servicios mexicanos en el extranjero (EXPORTANET)
- Directorio de posibles compradores y socios comerciales.
- Licitaciones internacionales en otros países



- Directorio de exportadores

Este último punto contiene información completa de empresas mexicanas de los distintos sectores productivos, que podrían convertirse en socios o proveedores para su negocio.

3.4.5 Libre comercio

En esta sección se da información de los doce Tratados de Libre Comercio que han sido firmados por México con los distintos países del mundo.

México es el segundo país con el mayor número de Tratados de Libre Comercio en el mundo ya que a firmado Tratados con cuarenta y cinco países y en tres continentes, lo cual representa una oportunidad única para el comercio exterior y para la inversión. Por lo tanto abre una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores, que representa dos terceras partes de las importaciones mundiales y setenta y cinco por ciento del Producto Interno Bruto mundial.

3.5 Organismos cúpula del sector privado

3.5.1 Consejo Coordinador Empresarial (CCE)

El Consejo Coordinador Empresarial se constituyó en agosto de 1976 como resultado del interés y la disposición del sector privado organizado por trabajar de manera unificada en torno a los temas económicos y sociales de mayor relevancia para las empresas.

Transcurridas tres décadas, el Consejo Coordinador Empresarial mantiene un rol central como interlocutor y representante legítimo del empresariado mexicano.

Los organismos empresariales en México están encabezados por el Consejo Coordinador Empresarial y a su vez, esta integrado por los diez organismos cúpula del sector privado mexicano. Los cuales se mencionan a continuación:

- Consejo Coordinador Empresarial.
- Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos.
- Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo.
- Asociación de Bancos de México.
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles.
- Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología.
- Confederación Patronal de la Republica Mexicana.
- Cámara Nacional de la Industria de Transformación.
- Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales.
- Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.
- Consejo Nacional Agropecuario.



-
- Consejo Mexicano de Hombres de Negocios.

Misión

Coordinar, unificar y representar al sector empresarial, preservando y fortaleciendo la libre empresa, así como los principios y valores que conduzcan a los mexicanos a un ámbito de igualdad de oportunidades, estado de derecho y democracia plena para el logro del bien común.

Visión

Ser una institución líder y referencia imprescindible para el empresariado y la sociedad en general en materia económica, sociopolítica, jurídica y de desarrollo sustentable, por la credibilidad que generen la ética y el profesionalismo con los que siempre llevamos a cabo nuestra misión.

Objetivos

Tiene como objetivo central coordinar las políticas y las acciones de los organismos empresariales, identificando posiciones estratégicas que den paso a la convergencia de intereses comunes entre los diferentes enfoques sectoriales.

El intercambio de información es crucial para el empresario actual, de allí que la labor de coordinación que aporta el Consejo Coordinador Empresarial a sus agremiados resulte en la elaboración de propuestas sobre acciones estratégicas, con alto valor agregado, que contribuyen al diseño de políticas acertadas para mantener y elevar el nivel de crecimiento económico y de competitividad de las empresas.

Comisiones

Comisión de financiamiento

Esta comisión se dedica a implementar propuestas a favor de las pequeñas y medianas empresas en México. Las propuestas más importantes se mencionan como:

- Diseño de esquemas de cobertura de tasas de interés para asegurar un margen mínimo y tasas de interés más atractivas en los créditos bancarios para las pequeñas y medianas empresas y la ampliación de los Programas de Cadenas Productivas de Nacional Financiera.
- Avanzar en la implantación del Sistema Nacional de Garantías, a cargo de la Secretaría de Economía.
- Reducir trámites y aprobar la información que se entrega a las autoridades reguladoras del sistema financiero, para la reducción de costos de transacción, y por ende en las tasas de interés.



- Incluir procesos para modernizar a empresas vinculadas con el otorgamiento de créditos, como son los Registros Públicos de la Propiedad y del Comercio y lo que será el Registro Nacional de Vehículos.

Red centros regionales para la competitividad empresarial

Descripción

La Red CETRO-CRECE, es un organismo del sector privado presidido por el Consejo Coordinador Empresarial, que brinda consultoría y capacitación a las micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin de apoyarlas a mejorar sistemas productivos, optimizando sus capacidades técnicas financieras y administrativas, para mejorar su competitividad y edificar negocios rentables en el largo plazo.

Objetivo

Sus objetivos son prestar servicios empresariales orientados a evaluar la posición competitiva de la empresa, a identificar sus áreas de oportunidad y los caminos alternativos para elevar la productividad de su negocio, vincular a las empresas con los servicios de consultoría externa y el financiamiento institucional cuando el caso lo requiera.

Beneficios

Los beneficios de la Red CETRO-CRECE son las siguientes:

- Opera apoyada por el sector privado, con subsidio parcial federal.
- Cuenta con ochenta y nueve oficinas estatales para la atención a empresarios.
- Brinda servicios de atención directa y especializada a un precio accesible.
- Analiza y documenta el costo-beneficio económico generado por la empresa después de recibir los servicios.
- Institución certificada por la norma ISO 9001-2000.

Los centros CRECE proporcionan diversos servicios como:

- Consultoría integral

Permiten conocer cuáles son los problemas reales que afectan el negocio y ofrece soluciones adecuadas que permiten tomar mejores decisiones para el crecimiento y éxito de la empresa.

- Capacitación empresarial

Brinda herramientas para optimizar el uso de los recursos humanos y materiales, a través de instrumentos prácticos que mejorarán las ventas del producto o servicio que el negocio ofrece.



- Consultorías grupales

Tiene como objetivo principal el intercambio de experiencias entre empresarios que sufren de una misma problemática a fin de poder establecer las estrategias que fortalezcan y optimicen sus negocios, y los lleven al éxito.

- Estudios de factibilidad

Permiten conocer cuáles son las oportunidades de éxito del producto o servicio al que está dirigido el negocio y brinda alternativas viables para lograr la aceptación de sus clientes.

- Estudios de mercado

Permiten conocer la situación real del negocio en el mercado, con respecto a los competidores, así como las necesidades de los clientes, para que la distribución del producto o servicio sea exitosa.

- Análisis sectoriales

Proporciona información necesaria para observar el comportamiento del negocio en relación al sector en donde se encuentre ya sea industrial, comercial o de servicios a nivel local, municipal, estatal o incluso nacional.

La red esta vinculada de la siguiente manera:

- Recibe un subsidio federal anual a través de las Reglas de Operación publicadas en el Diario Oficial de la Federación, por medio de una aportación patrimonial.
- La Secretaría de Economía forma parte de los Órganos de Gobierno de la Red.
- La red está articulada con los programas de apoyo que brinda la Secretaría de Economía para la competitividad empresarial.

3.5.2 Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. (COMCE)

El Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. surge en los años sesenta y es la iniciativa de las cúpulas del sector privado mexicano para contar con un organismo dedicado a la promoción del comercio exterior, la inversión extranjera y el desarrollo tecnológico.

Actualmente cuenta con presencia en veintiséis Estados del país a través de diferentes Consejos Empresariales Mexicanos de Comercio Exterior Estatales y Regionales. Estos organismos están formados por empresarios locales que buscan apoyar el desarrollo del comercio exterior y la inversión extranjera en sus respectivos Estados.



También cuenta con los Comités Empresariales Bilaterales. Actualmente son setenta y dos comités, cada uno de ellos se ocupa de mantener y desarrollar las relaciones del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología con un país determinado. Estas relaciones se basan en convenios firmados con al menos un organismo en cada país.

Los Comités Empresariales Bilaterales están formados por empresarios que representan los intereses empresariales de México en ese país, así como la inversión de ese país en México.

Los Comités Empresariales Bilaterales se encuentran en:

- Australia.
- Corea.
- China.
- Hong Kong.
- India.
- Japón.
- Nueva Zelanda.
- Taiwán.
- Filipinas.
- Indonesia.
- Malasia.
- Singapur.
- Tailandia.
- Vietnam.

Objetivos

Los objetivos del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología son los siguientes:

- Representar al sector privado mexicano en temas de Comercio Internacional e Inversión Extranjera.
- Promover el comercio internacional.
- Promover la inversión extranjera directa.
- Promover la transferencia de tecnología.
- Generar negocios entre los asociados.
- Dar una atención especial a pequeñas y medianas empresas.

Servicios

Los servicios que ofrece el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología se presentan a continuación:



- Asesoría

El Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología orienta a las empresas afiliadas en el proceso de exportación y en el despacho aduanal con el fin de que aprovechen las ventajas arancelarias y no arancelarias que México negoció en acuerdos comerciales establecidos.

Asesora sobre la utilización de los programas de fomento a la exportación como son el programa Industria Manufacturera, Maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX), la utilización de los programas sectoriales (PROSEC), en la devolución de Impuestos de Importación (DRAW BACK), y la devolución del Impuesto sobre el Valor Agregado.

Ayuda a las pequeñas y medianas empresas para la utilización de los programas de apoyo que opera la Secretaría de Economía.

Programas

Las empresas afiliadas a este Organismo Cúpula del sector privado, además de los servicios y apoyos anteriormente mencionados, también tiene la opción de aprovechar los beneficios que otorgan las alianzas que establece. Una de estas oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas esta presentada por la compañía FEDEX quien estableció un programa llamado FEDEX-PYME.

FEDEX-PYME

Descripción

El Programa FEDEX-PYME brindar a los pequeños y medianos exportadores de Latinoamérica y el Caribe la oportunidad de ingresar al mercado global.

Entre otros beneficios, cuenta con invitaciones a:

- Seminarios de comercio exterior.
- Consultoría estratégica.
- Herramientas de envío.
- Promociones y descuentos especiales.
- Alianzas.
- Accesorios para diseñar empaques de exportación.
- Recursos que permiten potenciar el negocio de las pequeñas y medianas empresas, ayudando a este sector a competir en el mercado internacional y contribuyendo, de ese modo, al crecimiento económico del país.

Beneficios

Los beneficios que maneja son los siguientes:



- Alianzas

FEDEX he creado alianzas con instituciones gubernamentales, organizaciones y asociaciones de promoción del comercio internacional de reconocida trayectoria, instituciones financieras, educativas y aseguradoras que ofrecen apoyo y valiosos servicios de calidad a precios competitivos.

- Con la Secretaria de Economía ha estado colaborando con las pequeñas y medianas empresas a través de diversos programas de apoyo para fortalecerlas.
- Con el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología busca promover el comercio internacional, la inversión extranjera y el desarrollo tecnológico.
- Con el Tecnológico de Monterrey a través de programas de emprendedores, incubadoras y centros de exportación apoya a los emprendedores así como a las pequeñas y medianas empresas que buscan consolidarse y diversificarse.

Laboratorio de Diseño y Desarrollo de Empaques FEDEX

En el Laboratorio de Diseño y Desarrollo de Empaques FEDEX los diseñadores de empaque y el equipo de desarrollo proveen de dos servicios para las personas que envían por FEDEX sus productos:

- Prueba de empaque

Este servicio se da cuando a la empresa no esta segura de la durabilidad del empaque que maneja para su producto. Por lo tanto puede pedir una prueba. Este proceso toma entre cuatro y siete días laborables y es ofrecido a los clientes FEDEX sin cargo alguno.

Cada paquete es puesto a prueba para manejo, tanto manual como mecánico. Las pruebas determinan si los empaques son lo suficientemente resistentes como para soportar el transporte y su manejo por medio de máquinas transportadoras, sistemas mecanizados y diversas condiciones durante el camino.

Para que el empaque sea considerado como adecuado debe pasar tres rondas de pruebas:

- La prueba de caída

Para demostrar que el empaque puede soportar colapsos deberá pasar una prueba de caída. Si el empaque no pasa la primera prueba es regresado a la persona que lo envía sin realizarle más pruebas.



- La prueba de compresión

Esta prueba determina si el paquete soportara la presión de ser apilado con otros paquetes.

- La prueba de vibración

Simula las condiciones existentes durante el transporte aéreo y terrestre para asegurar que el paquete se mantenga adecuadamente durante el tránsito.

- Soluciones para empaque a la medida

FEDEX apoya a las pequeñas y medianas empresas a realizar el empaque ideal para el producto que manejen. En promedio, el equipo de diseño y desarrollo de empaques crea ciento veinte diseños en un año.

Para que las pequeñas y medianas empresas puedan acceder a las pruebas de resistencia en el empaque actual los pasos a seguir son los siguientes:

- Solicitud

Presentar solicitud para Servicios de Empaque, la cual debe estar acompañada del producto empacado. Esta solicitud puede colocarse a fuera de la caja en un sobre adicional.

- Instrucciones de empaque

No serán aceptados más de tres paquetes por parte de un mismo cliente en una sola ocasión.

- WorldTariffSM

Es una herramienta que permite a las pequeñas, medianas y grandes empresas acceder a los aranceles y con esto evitar consultar la información en varias fuentes extranjeras como los departamentos de comercio, agentes aduaneros o asesoría legal.

WorldTariff ofrece consultas unitarias en línea para obtener información sobre derechos e impuestos. Los clientes que se registren para obtener los descuentos y beneficios del Programa FEDEX PYMEX reciben un descuento del diez por ciento por cada consulta con valor.



- PYMEX Envíe y Ahorre

Con esta variante las empresas automáticamente podrán ahorrar el veinte por ciento al exportar. En este programa mientras más exporta una empresa, más ahorra.

FEDEX ofrece descuentos exclusivos a los pequeños y medianos clientes exportadores que participen en el programa PYMEX envíe y ahorre.

El descuento se aplica mensualmente y el porcentaje puede aumentar, disminuir o permanecer igual, dependiendo de la cantidad a facturar. Cada envío facturado ayudará a aumentar sus ahorros.

3.5.3 Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)

La Confederación de Cámaras Industriales, es el Organismo Cúpula empresarial que representa los intereses legítimos y generales de la industria en el país. La conforman cuarenta Cámaras Nacionales, diecinueve Cámaras Regionales, tres Cámaras Genéricas y cuarenta Asociaciones, las cuáles suman cinco ochos confederados.

Es el organismo de representación del sector industrial, la construcción, del transporte y otras actividades económicas de alta trascendencia para el desarrollo económico de México.

Funge como órgano de representación empresarial efectivo, siendo reconocido plenamente por su liderazgo y productividad, mostrando su capacidad plena de desarrollar de manera sistemática, iniciativas y proyectos que contribuyan a lograr un desarrollo sostenido de la industria mexicana.

Misión

Confederación empresarial que representa los intereses legítimos y generales de todo el sector industrial en México, ayuda a detonar la eficiencia, competitividad y rentabilidad económica en las cadenas productivas nacionales, aprovechando cabalmente las oportunidades del exterior y del mercado interno.

Visión

La Confederación de Cámaras Industriales es el organismo más importante de representación empresarial efectivo, reconocido plenamente por su liderazgo, productividad, voz y fuerza y constituye la fuerza moral y política de la industria, capaz de desarrollar iniciativas y proyectos que contribuyen a lograr y sostener una eficiencia, competitividad y rentabilidad económica del sector industrial en beneficio de los mexicanos y las diferentes regiones del país.



Integrapyme

Integrapyme es una plataforma informática, cuya finalidad es apoyar a los pequeños y medianos empresarios, facilitándoles toda aquella información que, por su naturaleza útil, oportuna y veraz les proporciona recursos que eleven su capacidad competitiva.

Integrapyme es un esfuerzo compartido de la Confederación de Cámaras Industriales, de la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa FUNTEC, A.C. e IBM con el objeto de facilitar y fomentar el intercambio de conocimientos, experiencias, opiniones e información general de interés.

Proporciona información confiable, oportuna y actualizada que permita a las pequeñas y medianas empresas tomar decisiones que signifiquen oportunidades de desarrollo y competitividad, ya que en la actual transición de la era de la información a la del conocimiento; la información da como resultado conocimientos valiosos de carácter estratégico que condicionan el desarrollo de los diferentes sectores económicos y sociales de un país.

Las micro, pequeñas y medianas empresa asociadas a cualquier de las Cámaras Nacionales, Regionales, Genéricas o a las Asociaciones que forman parte de la Confederación de Cámaras Industriales, tienen la gran oportunidad de emplear los recursos que Integrapyme pone a al alcance, y combinarlos con las propias facilidades que les otorgan sus respectivas Cámaras.

Pulso industrial

La Confederación de Cámaras Industriales muestra en su página de Internet una sección llamada Pulso industrial, la cual muestra durante todo el año publicaciones mensuales sobre estudios de mercado, problemáticas relacionadas con empresas, investigación sobre economía, etc. y también muestra estudios sobre la situación actual de las micros, pequeñas y medianas empresas.

Funtec

Es la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa FUNTEC, A.C.

Es un organismo no lucrativo y privado que promueve, organiza y propone acciones y programas encaminados a arraigar una cultura tecnológica en las empresas de menor tamaño.

Su ubicación organizacional es ser el Brazo ejecutor de la Confederación de Cámaras Industriales en apoyos a la pequeña y mediana empresa.



Misión

Apoyar las mejoras en competitividad de la pequeña y mediana empresa.

La Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa lleva a cabo su misión y objetivos a través de apoyos económicos para la realización de proyectos de innovación y desarrollo.

3.5.4 Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVITUR)

La Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo, es una institución de interés público, autónoma, con personalidad jurídica y patrimonio propio que representa, defiende y promueve los intereses generales del sector ante el Gobierno Federal y la propia iniciativa privada.

Colabora con el gobierno para lograr el crecimiento socioeconómico, así como la generación de la riqueza y es por Ley, órgano de consulta y colaboración de las autoridades federales, estatales y municipales en todos aquellos asuntos relacionados con el comercio, los servicios y el turismo.

Misión

Representar y defender los intereses legítimos de los sectores comercio, servicios y turismo, mediante la integración y fortalecimiento de todas las Cámaras Confederadas.

Visión

Ser una institución líder entre los Organismos Cúpula de la iniciativa privada, con una participación activa siempre en beneficio de los sectores comercio, servicios y turismo de nuestro país.

Objetivos

- Coadyuvar a la unión y desarrollo de las cámara confederadas.
- Fomentar la eficacia competitiva de los establecimientos de comercio, servicio y turismo.
- Fortalecer la imagen de los sectores comercio, servicios y turismo.
- Promover el sano desarrollo de los negocios, procurado elevar la ética empresarial.

Creación de nuevas cámaras

Para la creación de nuevas Cámaras de Comercio, Servicios y Turismo se hace el análisis de las solicitudes. El procedimiento es el siguiente:



- Solicitud y envío de la documentación correspondiente a Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo.
- Análisis y aprobación de expediente en el Consejo Directivo.
- Envío a la Secretaría de Economía del dictamen aprobando la propuesta.
- Seguimiento ante la Secretaría de Economía hasta tener la autorización para la constitución de la nueva cámara.

Posteriormente necesitaran de la renovación del SIEM⁶ que se hace ante la Secretaría de Economía.

También da atención a Cámaras que requieran asesoría e información en proyectos del Fondo PYME. Estas Cámaras deben tener los siguientes requisitos:

- Deben ser Cámaras que estén al corriente en sus cuotas en la Confederación.
- Enviar un escrito mencionado si es seguimiento del proyecto o apoyo del llenado de cédula, así como los documentos que se soliciten posteriormente.
- Enlace con los funcionarios de evaluación de los proyectos.
- La autorización de proyectos corresponde a la Secretaría de Economía.

Comisiones

La Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo presenta comisiones especiales para dar apoyo a las pequeñas y medianas empresas, este sector lo constituyen las siguientes comisiones:

- Comisión de financiamiento y apoyo a pequeñas y medianas empresas

Tienen como objetivo principal promover la participación de las cámaras de comercio dentro de los proyectos y programas que ofrecen financiamiento para estas, con la finalidad de obtener beneficios para sus empresas afiliadas.

- Comisión de capacitación

La Comisión de Capacitación tendrá como objetivo primordial elaborar y difundir proyectos de capacitación dentro de las Cámaras de Comercio para beneficio del personal de la Cámara o bien, de sus empresas afiliadas.

- Comisión de desarrollo económico

La Comisión de Desarrollo Económico tendrá como objetivo principal dar propuestas y estudios a los gobiernos federal, estatal y municipal, para coadyuvar con el desarrollo

⁶ Sistema de Información Empresarial Mexicano. Instrumento de Estado administrado por la Secretaría de Economía, cuyo objeto es captar, integrar, procesar y suministrar información sobre las características y ubicación de los establecimientos de comercio, servicios, turismo e industria en el país, que permita un mejor desempeño y promoción de las actividades empresariales.



económico del país, a través de mayores avances en materia de desregulación, así como pugnar por que las pequeñas y medianas empresas cuenten con créditos por parte de la banca de desarrollo.

Importancia

Actualmente las micro, pequeñas, y medianas empresas son el motor del desarrollo económico en México, el noventa y nueve punto ocho por ciento de las empresas pertenecen a este sector, generan el setenta y dos por ciento de los empleos dentro del país y el cincuenta y dos por ciento del Producto Interno Bruto.

Sin embargo tienen que enfrentar importantes retos para poder salir adelante. Uno de ellos es la falta de competitividad, razón por la cual la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo creó la Comisión de Fomento e Impulso a la Competitividad del Sector Comercio, Servicios y Turismo (COFICO).

La Comisión de Fomento e Impulso a la Competitividad del Sector Comercio, Servicios y Turismo tiene el objetivo de brindar apoyo a micros, pequeñas y medianas empresas del país con la finalidad de establecer medios que les permitan ser más competitivas, eficientes y productivas, a través de herramientas que les ayuden a responder ante las amenazas y posibles retos que enfrentan en su entorno.

El apoyo que ofrece está enfocado a dar asesoría en distintos aspectos que ayudarán a que la empresa sea más eficiente y competitiva. También ha incorporado un programa de asesoramiento mediante el cual ofrece información sobre las fuentes de financiamiento más aptas para cada negocio.

Asimismo, el compromiso más importante que tiene la Comisión de Fomento e Impulso a la Competitividad del sector Comercio, Servicios y Turismo es ser el principal vínculo para que las micros, pequeñas y medianas empresas de sectores de comercio, los servicios y el turismo encuentren mecanismos eficientes y necesarios que promuevan e estimulen su productividad y el acceso a un mercado cada vez más competitivo.

A continuación se describe a fondo la Comisión de Fomento e Impulso a la Competitividad del sector Comercio, Servicios y Turismo.

La comisión de fomento e impulso a la competitividad del sector comercio, servicios y turismo

La Comisión de Fomento e Impulso a la Competitividad del sector Comercio, Servicios y Turismo se creó con la finalidad de apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en aspectos como la modernización tecnológica, el desarrollo de la gestión administrativa, y financiamiento, con la intención de incrementar su productividad y competitividad permitiendo un crecimiento y desarrollo de los sectores comercio, servicios y turismo en México.



Es una comisión impulsora de la competitividad, la cual se enfoca en los siguientes puntos:

- Establecer proyectos que cuenten con metodología, sean estructurados, bien fundamentados y tengan un enfoque de mercado.
- Crear una estructura profesional y especializada para el desarrollo de los proyectos.
- Lograr una vinculación, coordinación, seguimiento y aprovechamiento de los recursos humanos, físicos y financieros.

Misión

Facilitar y promover mecanismos para el fomento e impulso de la competitividad del sector comercio, servicios y turismo, consolidándose como un enlace para que la micro, pequeña y mediana empresa acceda a mercados más eficientes y rentables.

Visión

La Comisión representará una ventanilla única para que las micros, pequeñas y medianas empresas puedan acceder a proyectos de capacitación, consultoría y financiamiento que les permita mejorar su competitividad.

Objetivos

Los objetivos de la Comisión de Fomento e Impulso a la Competitividad del Sector Comercio, Servicios y Turismo son los siguientes:

- Promover los diversos programas de fomento a la competitividad que ofrece el Gobierno Federal con los agremiados a las Cámaras de Comercio confederadas.
- Implantar programas de apoyo que permitan la modernización de la plataforma tecnológica de las empresas.
- Fomentar el uso de herramientas de vanguardia en la mejora de procesos organizacionales que permitan una gestión administrativa tanto eficiente como eficaz.
- Brindar asistencia técnica y operativa en la implantación de programas de apoyo al financiamiento, capacitación, soporte a la toma de decisiones, gestión, entre otros.
- Identificar nichos y sectores con ventajas competitivas y elaborar propuestas que permitan la toma de acción oportuna.
- Establecer alianzas estratégicas con organismos competentes a fin de concertar avances en el tema de competitividad y productividad.
- Mantener informados oportuna y permanentemente a los organismos integrantes del proyecto sobre el trabajo y los temas que se traten.



-
- Asesorar a las instituciones y empresas del sector privado para el desarrollo de estrategias que les permitan presentar y defender sus intereses ante las demandas del mercado.
 - Planeación estratégica para impulsar los motores de crecimiento y empleo.

Programas

Programa nacional de impulso al desarrollo competitivo de las MPYMES del sector comercio, servicios y turismo, a través de herramientas básicas de gestión

Actualmente la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo presenta este programa el cual consta de cuatro asesorías y cuatro capacitaciones.

Objetivo

Los objetivos de este programa son los siguientes:

- Capacitar a las empresas con talleres, consultorías y concursos de capacitación de calidad que permitan a la micro, pequeñas y medianas empresas contar con las herramientas necesarias para incrementar sus capacidades productivas comerciales y administrativas.
- Fortalecer a las empresas del sector ante las amenazas de ilegalidad, informalidad y competencia desleal que el mercado presenta.
- Promover el crecimiento y generación de micro, pequeñas y medianas empresas.
- Impulsar el desarrollo y la utilización de herramientas tecnológicas.
- Dar oportunidad a los programas nacionales de capacitación y consultoría que ha implementado la confederación e años anteriores.
- Apoyar a las empresas agremiadas en la obtención de financiamiento de proyectos de inversión que permitan incrementar sus capacidades productivas y comerciales.
- Posicionar a las empresas del sector comercio, servicios y turismo como pioneras en su desarrollo competitivo.

Descripción

Este programa contiene cuatro temas de capacitación los cuales son:

- Taller: “Plan de acción, nueve pasos para hacer crecer tu negocio”

Este taller proporciona a la micro empresa un modelo de mejora de nueve pasos con metodología probada, la cual permitirá a través de su implementación, encontrar las áreas con potencial de crecimiento en el negocio para organizar y enfocar los recursos y energía de todos los miembros del equipo de trabajo de manera eficiente para alcanzar los resultados que se desean.



-
- Seminario para la estrategia de precios orientada a aumentar la utilidad de la empresa en forma sustentable

El tema principal de este seminario es identificar la estructura empresarial en México, la cual esta constituida principalmente por micros, pequeñas y medianas empresas, que cotidianamente se enfrentan a un mercado altamente competitivo característico de la globalización, una baja productividad, una alta rotación de personal, un desfase entre la producción y las ventas, una competencia desleal, incapacidad para competir en un mercado que exige bajos costos y alta calidad.

- Capacitación en contabilidad de gestión para la toma de decisiones que permitan mejorar las capacidades administrativas y productivas de micro, pequeñas y medianas empresas.

Esta capacitación tiene como objetivo lograr el reparto de los costos de producción entre los bienes y servicios para determinar el precio de venta deseable que permita incrementar las ganancias de micro, pequeñas y medianas empresas agremiadas en el sector comercio, servicios y turismo, así como apoyar en la aceleración del negocio y su crecimiento y haciéndolas más fuertes ante las irregularidades del mercado.

- Capacitación en herramientas para la planeación, administración y control del proceso de micro, pequeñas y medianas empresas.

La eficaz administración de procesos puede mejorar la capacidad de una compañía de anticipar, manejar y responder a los cambios del mercado, maximizando las oportunidades de negocio. El propósito de la administración de procesos es asegurarse de que todos los procesos claves trabajen en armonía para maximizar la efectividad organizacional. La meta es alcanzar una ventaja competitiva a través de una mayor satisfacción del cliente.

Por otro lado, este programa también contiene cuatro asesorías las cuales se presentan a continuación:

Consultoría en gestión de capital para las micro, pequeñas y medianas empresas.

Los objetivos que presenta esta consultoría son:

- Proporciona a los microempresarios elementos de gestión financiera que les permita identificar y proteger a su empresa de los riesgos financieros que pudiera impactar los resultados y la rentabilidad.
- Brinda conocimiento, asesora en procedimientos, brinda las herramientas y retroalimenta las necesidades respecto al tema.

Los beneficios que presenta se enlistan a continuación:

- Una sólida y real comprensión de la operación financiera.



-
- Conciencia de las consecuencias financieras de las decisiones del negocio.
 - Habilidad para comunicarse efectivamente con colegas financieros.
 - Una apreciación de cómo evaluar alternativas en los proyectos productivos.

Consultoría en gestión de empresas familiares para micro, pequeñas y medianas empresas, comercio, servicios y turismo.

Los objetivos que persigue al finalizar esta consultoría son los siguientes:

- Busca brindar a las microempresas elementos de gestión, dirección, análisis, acción y organización con relación a la dinámica de negocios.
- Generar conocimientos que permitan incrementar a la productividad y competitividad de las empresas familiares y dirigidas por familias.
- Hacerla mas fuerte ante las irregularidades.
- Proporcionar elementos básicos de la administración de empresas familiares.

Los beneficios que presenta son:

- Eliminar conflictos familia-empresa.
- Generar elementos de gestión de vanguardia.
- Desarrollar planes estratégicos individuales, familiares y empresariales que tengan punto de convergencia y contribuyen a la consolidación de la empresa.
- Direccionamiento y posicionamiento estratégico de la empresa.
- Optimización de los recursos empresariales.
- Alto valor agregado.

Consultoría en el diseño organizacional y nuevas formas organizacionales orientadas hacia el servicio para mejorar las capacidades administrativas y productivas de micros, pequeñas y medianas empresas.

Este programa se basa en un diagnostico de la situación de la empresa, el cual se aplicara para que los empresarios conozcan los diferentes factores internos y ambientales que inciden en el desempeño de la organización.

La aplicación de dichas herramientas permitirá lograr los siguientes beneficios y resultados:

- Conocer los factores clave del servicio.
- Diseñar una estructura organizacional que facilite la realización del servicio.
- Adquirir habilidades para mejorar el servicio.

Consultoría sobre el desarrollo electrónico de estrategias en el cliente y la detección de oportunidades.



El tema principal que se maneja es el CRM (Customer Relationship Management) filosofía que busca entender y anticipar las necesidades de los clientes existentes y potenciales, apoyándose en soluciones tecnológicas y analizando en el ciclo de vida de la industria a la que pertenece.

Las empresas capacitadas verán posibilidades de crecimiento en su giro y así prolongaran la vida útil de su negocio. Este componente impulsa a que en los próximos años se contarán con microempresas más sólidas.

3.5.5 Cámara de Comercio, Servicios y Turismo (CANACO)

La Cámara de Comercio Servicios y Turismo es el organismo empresarial más antiguo y más grande de la República Mexicana. Actualmente tiene ciento treinta y cuatro años de existencia.

La Cámara es una institución de interés público, con personalidad jurídica y patrimonio propio, autónoma, de representación empresarial y prestadora de servicios a los empresarios del comercio, servicios y turismo de la Ciudad de México.

Se trata de un órgano de consulta del gobierno que propone políticas favorables para el desarrollo de las empresas en México. Es una organización que promueve y defiende los legítimos intereses de los empresarios y apoya su crecimiento a través de capacitación y asesoría en asuntos jurídicos y en materia de desarrollo comercial nacional e internacional.

Trabaja directamente con los representantes de los partidos políticos en el Congreso de la Unión, y la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, a fin de colaborar en la elaboración de leyes que benefician a los empresarios y a la ciudadanía en su conjunto.

Misión

Ser la Cámara del empresario formalmente establecido en comercio, servicios y turismo de la Ciudad de México, que representa sus intereses, fomenta su desarrollo económico y fortalece su competitividad, asegurando una mayor participación en el mercado y en la sustentabilidad del negocio. Asimismo, ayuda en la creación de nuevas empresas que se integran a cadenas productivas.

Visión

Ser un organismo líder como representante de los empresarios del comercio, servicios y turismo de la Ciudad de México, reconocido en su entorno por el alto valor que genera a sus socios, mediante una oferta innovadora de servicios, actuando siempre en un marco de responsabilidad social.



Objetivo

La Cámara de Comercio Servicios y Turismo tiene los siguientes objetivos:

- Representar y defender los intereses del comercio, los servicios y el turismo.
- Promover las actividades de las empresas afiliadas.
- Prestar los servicios destinados a satisfacer las necesidades de los empresarios.
- Operar, con la supervisión de Secretaría de Economía, el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

Afiliación

A la Cámara Nacional de Comercio se puede afiliar cualquier empresa o persona física con actividad empresarial que esté dado de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sin importar su tamaño o giro comercial. Esta afiliación es mediante el pago de una anualidad cuyo monto dependerá del tamaño de la empresa, tiene vigencia anual y puede ser renovada cada año.

Servicios

La Cámara de Comercio Servicios y Turismo también ofrece servicios como: Asesoría Jurídica, consultoría en desarrollo empresarial, capacitación, gestoría en temas de turismo, comercio exterior, publicaciones Web, entre otros.

Los servicios que brinda en el área de Turismo son:

- Acreditación para la Tarjeta de Identificación en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM).

Se trata de un servicio que se otorga a las agencias de viajes y tour operadoras, que realizan traslados individuales hacia algún lugar de referencia pre-contratado con servicio concesionado por la Secretaría de Comunicaciones y Transporte.

- Consultas para la apertura y operación de empresas turísticas.

Asesoría para la apertura de agencia de viajes y hoteles con las autoridades federales y del Distrito Federal.

- Dotación de formas migratorias.

Funge como intermediario para obtener, representar y documentar las formas migratorias para turistas nacionales y extranjeros entre las agencias de viajes y la Secretaría de Gobernación.



Programas

Programa de capacitación y certificación a empresas turísticas

Descripción

Este programa ha creado diversas estrategias para ayudar al desarrollo integral y sustentable del Turismo. Entre estas estrategias se encuentra la Capacitación, la cual permite contar con las herramientas indispensables para que las actividades sean de calidad.

Las siguientes instituciones se relacionaron con expertos en capacitación, para lograr una cultura de certificación y brindar al micro, pequeñas y medianas empresas la posibilidad de obtener un Distintivo, una Certificación o un curso de inglés especialmente diseñado para el prestador de servicios turísticos:

- Gobierno del Distrito Federal.
- Secretaría de Economía.
- Secretaría de Turismo del DF.
- Secretaria de Desarrollo Económico del Distrito Federal.
- Cámara Nacional de Restaurantes y Alimentos.
- Fondo Mixto de Promoción Turística.
- Fondo PYME.
- Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México.

Con el apoyo de estas Instituciones se procura que los empresarios cuenten con las herramientas necesarias para ser más competitivos y brindar un apoyo económico muy importante, para que puedan acceder al Programa de Capacitación, Certificación a Empresas Turísticas del Distrito Federal.

Beneficios

Este programa ofrece las siguientes posibilidades de certificación:

- Satar's & Diamond's

Clasificará hoteles con altos estándares de calidad. Las estrellas se refieren a la infraestructura, equipo, imagen física y los diamantes denotan la calidad del servicio y de la atención.

Esta certificación dará prestigio, confianza y credibilidad al hotel, al turista o al inversionista. No importa que el hotel sea muy pequeño, quizá sea de dos estrellas, pero puede obtener cinco diamantes.



La certificación es voluntaria, pero los hoteles que se sumen a este programa, automáticamente se recomendarán no sólo por los turistas satisfechos, sino por las Instituciones preocupadas de elevar la imagen de la oferta hotelera.

En esta primera etapa del programa, se contempla certificar a noventa y cuatro hoteles, por lo que hay cupo limitado.

Este beneficio no tiene costo, esto es con la finalidad de motivar al Turismo a lograr el orden, mejor imagen, competencia leal, certidumbre y atracción al turismo e inversión nacional y extranjera.

- Distintivo Moderniza o M.

Este Distintivo está dirigido a toda empresa turística: Agencias de viajes, hoteles, restaurantes, cafeterías, arrendadoras de autos y transportes turísticos, tiendas de artesanías, etc. Además está respaldado por la Secretaría de Turismo Federal y al obtener este Distintivo, las empresas son promocionadas por la misma Secretaría. El costo del Distintivo M es de la siguiente forma:

TAMAÑO DE LA EMPRESA	NUMERO DE EMPLEADOS	PRECIO REAL	PRECIO CON EL PROGRAMA
MICRO	1 A 10	\$ 17,250	\$3,450
PEQUEÑA	11 A 50	\$23,000	\$4,600
MEDIANA	51 A 100	\$28,750	\$11,500

- Distintivo Canirac

Este Distintivo es a cerca de la higiene de los alimentos que se consumen en cualquier restaurante, cafetería, bar, etc. Con este distintivo el negocio será garantía de que cuentan con personal altamente capacitado y conciente de la importancia de la gastronomía y el servicio, en el contexto turístico.

El costo real para obtener este distintivo es de \$39,700. Precio con el Programa de la Cámara Nacional de comercio, servicios y turismo es de: \$5,950.

Capacitación empresarial

La Cámara de Comercio ha reunido a un grupo de expertos capacitadores y consultores que por varios años han trabajado con empresas del comercio, servicios y turismo. Esto les ha dado la oportunidad de conocer ampliamente la problemática que enfrentan y desarrollar programas que apoyen a la empresa a incrementen su participación en los mercados, así como integrarlas a cadenas productivas que generen mayor competitividad.

Por medio del Centro de Desarrollo Empresarial y Competitividad, los instructores y consultores que lo apoyan, están registrados y autorizados por la Secretaría del Trabajo para impartir la capacitación.



Los cursos que esta ofreciendo para este año abarcan temas sobre diferentes áreas, los cursos con los siguientes:

- Capacitación fiscal para empresarios o administradores en general.
- Administración del negocio de manera efectiva.
- Taller practico sobre planes y programas de capacitación.
- Tratamiento fiscal del régimen de pequeños contribuyentes.
- Calidad de servicio al cliente.
- Procesos exitosos de reclutamiento, selección y formación de la fuerza de ventas y servicios al cliente de una empresa.
- Control de flujo de efectivo para efectos del IETU.
- Formación de mujeres empresarias.
- Programación neurolingüística aplicada a ventas y servicio al cliente.
- Telemarketing y como aplicarlo con cortesía.
- Manejo de conflictos.
- Técnicas básicas de ventas.
- Taller práctico sobre planes y programas sobe capacitación.
- La inteligencia emocional en las ventas y servicio al cliente.
- Como ser un empresario de éxito.
- Tratamiento general de las deducciones.
- Ventas consultivas para mujeres ejecutivas.
- Seminario de supervisión efectiva.
- Como hacer presentaciones de negocios efectivas.
- Taller practico sobre planes y programas de capacitación.

De la misma forma, la Cámara Nacional de comercio, servicios y turismo ofrece cursos de Comercio Exterior los cuales tratan temas sobre:

- Despacho aduanero.
- Certificados de Origen.
- Logística Internacional.
- Actualización de las reglas de Comercio Exterior.
- Normas Oficiales Mexicanas.
- Términos de Comercio Internacional INCOTERMS.

Además ofrece cursos sobre consultoría y accesoria contable, fiscal, jurídica y seguridad social.

Por otro lado, la Cámara de Comercio Servicios y Turismo se ha convertido en una verdadera puerta de acceso al Fondo PYME, ya que con la ayuda de expertos, asesora a las empresas sobre los trámites y condiciones necesarias para solicitar apoyo de este fondo otorgado por la Secretaria de Economía.



Incubadora de empresas CANACO

Descripción

Una incubadora de empresas es un proyecto o empresa que tiene como objetivo la creación o el desarrollo de pequeñas empresas o microempresas y el apoyo a las mismas en sus primeras etapas de vida.

En muchos casos, las incubadoras de empresas son proyectos de iniciativa pública con el objetivo de fomentar la creación de nuevas empresas en una zona geográfica concreta.

Las incubadoras suelen dar apoyo a los nuevos empresarios tanto en aspectos de gestión empresarial (plan de negocios, marketing, finanzas, etc.) como en el acceso a instalaciones y recursos a muy bajo precio e incluso de forma gratuita (local, teléfono, etc.). Con este apoyo se pretende disminuir el riesgo en la creación de un nuevo negocio.

En las incubadoras de iniciativa privada, además del apoyo en servicios, consultoría o instalaciones, suele haber apoyo financiero directo en forma de aportaciones de capital.

El período de incubación varía según el proyecto, pero usualmente va de doce a dieciocho meses. En el caso de que esta etapa resulte exitosa, se pasa a la etapa de crecimiento en la que se requiere financiamiento adicional.

Para la incubación de empresas la Cámara de Comercio Servicios y Turismo ofrece servicios integrales como asesoría legal, formación empresarial, vinculación con fondos de fomento y financiamiento e infraestructura física, para facilitar la creación y consolidación de la empresa.

Beneficiarios

Los beneficiarios de este programa pueden ser cualquier persona que haya identificado una oportunidad de negocio, que tenga la convicción de ser independiente y la firme intención de tener su propia empresa.

Beneficio

Los beneficios que brinda el programa son los siguientes:

- Asesoría en forma continua, sobre los diversos temas que incluye un Plan de Negocios.
- Acceso a equipo de cómputo e Internet para la investigación y elaboración del Plan de Negocios.
- Accesos a los servicios que ofrece la Cámara Nacional de comercio, servicios y turismo.



Las ventajas que presenta este modelo son atractivas ya que se incentiva la creación de empresas bajo una cultura de formalidad y competitividad, se minimiza el riesgo en la apertura de nuevos negocios, se cuenta con metodología e instructores del Tecnológico de Monterrey y la incubadora se encuentra en un ambiente empresarial y no académico.

El modelo del Tecnológico de Monterrey, empleado en la Incubadora de la Cámara de Comercio Servicios y Turismo, tiene como punto principal la participación de los mentores o asesores. Los mentores son empresarios o personas jubiladas con experiencia en el manejo de empresas y en áreas específicas de una organización. El mentor tiene el compromiso de ofrecer su tiempo para aportar consejo, guía, ánimo, asesoría y apoyo al joven emprendedor.

Los mentores se aseguran de que el negocio sobreviva y prospere, durante el tiempo que dura la incubación. Dado que el éxito del negocio es el principal objetivo para el mentor, su función principal es incluir un seguimiento regular y brindar consejos relevantes como una parte esencial del proceso.

Etapas

Las etapas de la incubadora por parte de la Cámara de Comercio Servicios y Turismo son:

- Preincubación

En esta primera etapa se preselecciona la idea del negocio, con la finalidad de que se inscriba el interesado a los talleres para que desarrolle el Plan de Negocios.

A continuación, se enlistan los talleres que comprenden la capacitación:

- Personalidad emprendedora.
- Plan de negocios 1 y 2.
- Estrategia de negocios.
- Determinación de la oportunidad.
- Mercado y clientes 1 y 2.
- Organización y personal.
- Operaciones.
- Finanzas 1 y 2.
- Integración y revisión del plan.
- Plan de trabajo.
- Seguimiento y control de planes.
- Ventas 1 y 2.
- Servicio/satisfacción al cliente.
- Mejora continua.



Estos talleres se imparten dos veces por semana y son de cuatro horas cada uno.

- Post incubación

En esta etapa se desarrollan los siguientes temas:

- Capacitación.
- Información jurídica y fiscal.
- Información sobre importaciones y exportaciones.
- Vinculación con fondos de financiamiento.
- Inicio y desarrollo de una red de contactos.

3.5.6 Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología fue creado como un organismo público descentralizado de la Administración Pública Federal, integrante del Sector Educativo, con personalidad jurídica y patrimonio propio. Es responsable de elaborar las políticas de ciencia y tecnología en México.

Objetivo

La meta es consolidar un Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología que responda a las demandas prioritarias del país, que dé solución a problemas y necesidades específicos, y que contribuya a elevar el nivel de vida y el bienestar de la población.

Misión

Impulsar y fortalecer el desarrollo científico y la modernización tecnológica de México, mediante la formación de recursos humanos de alto nivel, la promoción y el sostenimiento de proyectos específicos de investigación y la difusión de la información científica y tecnológica.

Visión

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología contribuirá conjuntamente con otras dependencias y entidades del gobierno federal, así como del sector productivo a que México tenga una mayor participación en la generación, adquisición y difusión del conocimiento a nivel internacional, y a que la sociedad aumente considerablemente su cultura científica y tecnológica, disfrutando de los beneficios derivados de esta.

El Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas

El Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas es un instrumento de apoyo a la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación del país a cargo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, a través del cual identifica a las instituciones, centros, organismos, empresas y personas físicas o



morales de los sectores público, social y privado que llevan a cabo actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo de la ciencia y la tecnología en México.

Pueden inscribirse las instituciones públicas y privadas, centros, organismos, empresas y personas físicas, nacionales o con residencia en México, que tengan vinculación o que realicen actividades de investigación científica y tecnológica, desarrollo tecnológico, producción de ingeniería básica y productos de base tecnológica. Los inscritos podrán participar en los programas de apoyo y estímulo que salgan mediante convocatorias.

Registrarse es un trámite gratuito por vía Internet. El trámite tiene un periodo de seis días hábiles.

El proceso de inscripción al Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas es el siguiente:

- Registrar al titular y representante legal, así como su currículum vitae.
- Obtener claves de acceso y contraseña para ingresar al sistema.
- Registrar a la empresa, institución, persona física con actividad empresarial, universidad, centro, etc.
- Complementar el registro en la siguiente fase.
- Enviar solicitud al RENIECYT. (un día hábil para respuesta)
- Respuesta del estado adquirido, es decir, si inscrito. (cinco días hábiles)

Programas

Avance

Descripción

Es un programa creado para impulsar la identificación de oportunidades y creación de negocios basados en la explotación de desarrollos científicos y tecnológicos. Este programa cuenta con nueve modalidades.

Objetivo

Su objetivo es impulsar la detección y generación de oportunidades de negocios así como la creación de nuevos negocios de alto valor agregado basados en la aplicación del conocimiento científico y tecnológico.

Beneficiarios

Este programa va dirigido a emprendedores, empresarios, investigadores, empresas, centros de investigación, universidades y en general a las personas físicas o morales que realizan actividades y negocios relacionados con la investigación científica y tecnológica que se encuentren inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.



Beneficios

El programa Avance otorga los siguientes beneficios:

- Aprovechamiento y explotación de los descubrimientos científicos y desarrollos tecnológicos realizados en el país.
- Creación de nuevos negocios de alto valor agregado, capaces de generar una ventaja competitiva sostenible, a través de la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico.
- Incorporación de investigadores, científicos y tecnólogos especialistas en el ámbito empresarial.
- Fortalecimiento de la capacidad nacional para traducir problemas tecnológicos en oportunidades y ventajas competitivas sostenibles
- Fomentar una cultura nacional de creación de valor y reconocimiento a la tecnología como factor estratégico de desarrollo y generación de riqueza.

Contratación

La información necesaria para acceder al Programa AVANCE se encuentra en la convocatoria y en los Términos de Referencia⁷ de cada uno de sus modalidades de apoyo.

La propuesta debe enviarse junto con los anexos de cada modalidad establecidas en los Términos de Referencia a través del sistema informático de Administración de Proyectos.

Se deberá presentar la propuesta de acuerdo a los Términos de Referencia de cada modalidad que forman parte de esta convocatoria y el formato correspondiente, disponible en la página del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Cada propuesta deberá indicar el tiempo total de ejecución, medición de resultados y montos destinados. Solo se apoyaran los gastos e inversiones indispensables para la ejecución exitosa del proyecto. En los términos de referencia se describen los rubros financiables, así como no legibles.

Modalidades

El programa Avance cuenta con nueve modalidades. A continuación solo se describen las modalidades que intervienen y apoyan directamente a las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que este es el objeto de estudio:

⁷ Especificaciones que se establecen en las convocatorias para acceder a los programas de apoyo.



- Nuevos negocios

Descripción

Nuevos Negocios es la modalidad del Subprograma Avance que selecciona que desarrollos científicos y tecnológicos probados en escala piloto puedan convertirse en negocios de alto valor agregado o nuevas líneas de negocio.

Objetivo

Lograr que desarrollos científicos y tecnológicos probados en etapa piloto puedan convertirse en negocio e inversión que otorguen fuentes de financiamiento para su explotación comercial y que den origen a negocios de alto valor agregado o nuevas líneas de negocio.

Beneficiarios

Esta modalidad va dirigida a empresas, relacionadas con la investigación científica, tecnológica que se encuentren inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.

Beneficios

Los beneficios que otorga esta modalidad son los siguientes:

- Creación de nuevos negocios de alto valor agregado, capaces de generar una ventaja competitiva sostenible, a través de la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico.
- Aprovechamiento y explotación de los descubrimientos científicos y desarrollos tecnológicos realizados en el país.
- Mayor interrelación de emprendedores, empresas, mercado e inversionistas.
- Incorporación de investigadores, científicos y tecnólogos especialistas en el ámbito empresarial.

Rubros de apoyo

Apoya a empresas que presenten al programa casos de negocios que requieren un impulso económico final para detonar la inversión necesaria que de lugar al nuevo negocio. Por lo tanto el apoyo va destinado para los siguientes rubros:

- Para los gastos asociados a la estrategia de propiedad intelectual que presente la empresa para la explotación comercial.
- La contratación de consultores con especialidad en negocios para dar un apoyo empresarial y gerencial.
- La realización de estudios de factibilidad tanto técnica como económica del proyecto.



- La construcción y prueba de prototipos finales.
- La documentación e ingeniería de detalle del producto.
- La obtención de registros y certificaciones oficiales.

Contratación

La información necesaria para acceder al programa se encuentra en la Convocatoria del Subprograma Avance, la cual se puede observar en el sitio Web del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

- Fondo de Garantías

Descripción

El Fondo de Garantías es una modalidad de apoyo que facilita la obtención y el otorgamiento de crédito a empresas nacionales. El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología opera este programa en colaboración con Nacional Financiera y Banco del Bajío.

Objetivo

El objetivo es facilitar el acceso a líneas de crédito preferentes, a empresas que han desarrollado nuevos productos o líneas de negocio basadas en desarrollos científicos y tecnológicos, que además requieren inversión directa para incrementar sus capacidades de producción y contar con capital de trabajo suficiente para implementar nuevos negocios de alto valor agregado mediante el otorgamiento de garantías.

Beneficiarios

Los beneficiarios de esta modalidad son las empresas pequeñas y medianas empresas, relacionadas con la investigación científica y tecnológica, las cuales se encuentren inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.

Beneficios

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología negocia con el banco la tasa de interés y las garantías proporcionadas, con la finalidad de buscar las mejores condiciones para la empresa de acuerdo al monto solicitado, al plazo requerido, y a su situación financiera. La empresa puede dedicar este dinero a:

- Adquisición de maquinaria, equipo o inversión para su mejoramiento, así como gastos relacionados con la construcción e instalaciones relacionados directamente con el proyecto.
- Capital de trabajo.
- Patentes y derechos.



-
- Certificaciones y permisos.
 - Diseño y rediseño de ingeniería y planta.
 - Desarrollo de un plan estratégico comercial, legal, financiero y tecnológico.
 - Consultoría para acompañamiento empresarial y apoyo gerencial.

Con este apoyo la empresa logrará implementar nuevas líneas de producción, nuevas plantas industriales, centros de investigación, o accederá a nuevos mercados para su servicio.

Requisitos

Los requisitos para poder acceder a esta modalidad del programa Avance son:

- Contar con dos años de operación.
- Tener ventas sobre cinco millones de pesos al año.
- Mostrar finanzas saludables.
- Presentar un plan de negocios.
- Estar inscrita en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.

Contratación

La información necesaria para acceder al programa se encuentra en la Convocatoria del Subprograma Avance, donde el solicitante deberá llenar el formato correspondiente indicando la aplicación para el Fondo de Garantías.

- Apoyo a Patentes

Descripción

La modalidad de Apoyo a Patentes Nacionales es una modalidad de apoyo del Subprograma Avance creada para dar apoyo económico a reembolso para la protección de invenciones mexicanas que sirvan como estrategia para establecer ventajas competitivas nacionales e internacionales.

Objetivo

Fomentar y detonar la protección intelectual de invenciones en México consecuencia de la aplicación del conocimiento científico y tecnológico.

Beneficiarios

En este apoyo pueden participar inventores independientes, instituciones de educación superior, centros públicos de investigación, micro y pequeñas empresas, relacionados con la investigación científica, tecnológica y desarrollo tecnológico, las cuales se



encuentren inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.

Beneficios

Los beneficios de esta modalidad son los siguientes:

- Aprovechamiento y explotación de los descubrimientos científicos y desarrollos tecnológicos realizados en el país.
- Motivar a la comunidad científica y empresarial a patentar invenciones con potencial de comercialización.
- Fomentar el trámite de patentes nacionales.

El financiamiento estará destinado a los siguientes aspectos:

- Para gastos que contribuyan a la protección intelectual de invenciones cuyo basadas en desarrollos científicos y tecnológicos.
- Gastos asociados a la asesoría técnica para los trámites del proceso administrativo tales como la redacción de la patente nacional y la presentación de los exámenes solicitados.
- Pago de la tarifa vigente por los trámites del proceso administrativo necesarios para presentar la Solicitud de Registro de la Invención, ya sea para patente, modelo de utilidad o diseño industrial.
- Pago de la tarifa vigente de la concesión inicial de derechos de patente nacional.
- La contratación de consultores con especialidad en materia de protección intelectual.

Contratación

La información necesaria para acceder al programa se encuentra en la Convocatoria del Subprograma Avance. Se debe presentar el formato respectivo e indicar la modalidad de apoyo a Patentes Nacionales.

- OTT, Oficinas de Transferencia de Tecnología

Descripción

Es una modalidad del Subprograma Avance enfocada a promover el establecimiento de grupos, oficinas o centros de Transferencia de Tecnología que fomenten la integración, licenciamiento y comercialización de Paquetes Tecnológicos, la generación y lanzamiento de nuevos negocios y licenciamiento de desarrollos o tecnologías propias.



Objetivo

Fomentar la integración de oficinas que faciliten la comercialización y transferencia de las tecnologías desarrolladas; la integración de inversionistas y patrocinadores estratégicos en las investigaciones propias y a la generación de oportunidades de negocio basadas en la aplicación de los desarrollos científicos y tecnológicos.

Beneficiarios

Los beneficiarios son todas aquellas instituciones de educación superior, centros públicos de investigación o incubadoras relacionadas con la investigación científica y tecnológica, las cuales se encuentren inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.

Beneficios

Los beneficios de esta modalidad son los siguientes:

- Desarrollar proyectos académicos para el desarrollo de actividades económicas de alto valor agregado.
- Aprovechamiento y explotación de los descubrimientos científicos y desarrollos tecnológicos realizados en el país.
- Mayor interrelación de emprendedores, empresas, mercado e inversionistas.
- Incorporación de investigadores, científicos y tecnólogos especialistas en el ámbito comercial.

Los recursos se destinarán para los siguientes aspectos:

- Asistencia legal inicial.
- Adopción de modelos exitosos y probados sobre tecnología, transferencia de tecnología, licenciamiento, etc.
- Honorarios de consultores especializados.

Contratación

La información necesaria para acceder al programa se encuentra en la Convocatoria del Subprograma Avance, la cual puede ser consultada en el sitio Web del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

- Escuelas de Negocio Avance

Descripción

Es una modalidad de apoyo del Subprograma Avance que busca promover la participación de empresas en el desarrollo y utilización de programas académicos



enfocados al manejo de la tecnología para fortalecer la cultura empresarial inclinándose al desarrollo tecnológico en México.

También busca fomentar la incorporación de mejores prácticas directivas a través de la tecnología y apoyar la formación de competencias técnicas en innovación y administración de proyectos de desarrollo tecnológico.

Objetivo

Fomentar el diseño de programas académicos, de incubación y aceleradoras de negocios enfocados al uso de la tecnología para fortalecer la cultura empresarial y apoyar la formación de competencias técnicas y administrativas de proyectos tecnológicos.

Beneficiarios

Los beneficiarios son las micros, pequeñas y medianas empresas, redes y sistemas de innovación, instituciones de educación superior y centros públicos de investigación que se encuentren inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.

Beneficios

Los beneficios de esta modalidad son:

- Cubrir la demanda empresarial con programas académicos, de incubación y aceleradoras de negocios por parte de instituciones especializadas.
- Desarrollar proyectos académicos y de vinculación entre el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y escuelas de negocios para el desarrollo de actividades económicas de alto valor agregado.
- Creación de nuevos negocios de alto valor agregado, capaces de generar una ventaja competitiva sostenible, a través de la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico.

Los recursos para los apoyos derivados de la presente convocatoria, se destinarán para las siguientes modalidades:

- Modalidad A. Empresas

Es un apoyo económico para empresas, para cubrir sus necesidades de capacitación y generación de competencias internas en temas relacionados con el ámbito tecnológico.



- Modalidad B. IES y Centros Públicos de Investigación

Es un apoyo económico a las instituciones de educación superior y centros públicos de investigación con el fin de que cubran las necesidades identificadas en el sector empresarial.

Contratación

La información necesaria para acceder al programa se encuentra en la convocatoria correspondiente, la cual se puede observar en el sitio Web del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

- AERIS. Alianzas Estratégicas y Redes de Innovación para la Competitividad

Descripción

Es un instrumento que tiene la finalidad de promover la unión entre instituciones de investigación y empresas con la finalidad de incrementar la competitividad del sector productivo que les compete.

Objetivo

Incentivar la creación de alianzas estratégicas y redes de innovación que contribuyan a elevar la competitividad de sectores productivos en el país, así como los proyectos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, que presenten las alianzas debidamente conformadas.

Beneficiarios

Los beneficiarios de esta modalidad son las empresas, instituciones de educación superior, centros de investigación públicos o privados y demás personas morales, inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas, dispuestos a integrar alianzas estratégicas y redes de innovación o que ya conformen alguna de éstas.

Beneficios

Los beneficios de formar alianzas estratégicas y redes de innovación son:

- La formación de capacidades y su permanencia en el mediano y largo plazo.
- Tener recursos humanos acorde a la demanda productiva considerando profesionistas con grado de maestría o doctorado.
- La vinculación directa entre el sector productivo, centros de investigación e instituciones de educación superior.



- Generar líneas tecnológicas de innovación que se desarrollarán o fortalecerán con la conformación de alianzas estratégicas.

Contratación

La información necesaria para acceder al programa se encuentra en la Convocatoria del Subprograma Avance. Esta convocatoria, así como sus términos de referencia puede ser consultada a través de la página de Internet del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

- Fondo de Capital Semilla

Es un apoyo que promueve el desarrollo de empresas basadas en la explotación del conocimiento científico y/o tecnológico en sus fases iniciales de incubación y despegue. Es una inversión temporal de capital, recuperable al final del periodo.

Programa de estímulo para la innovación

Descripción

Son programas de apoyo dirigidos a las empresas que inviertan en proyectos de investigación, desarrollo de tecnología e innovación dirigida al desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios.

Existen tres modalidades:

- Innovapyme

Esta modalidad va dirigida a proyectos presentados por micro, pequeñas y medianas empresas que buscan la Innovación Tecnológica de Alto Valor Agregado en proyectos llamados IDTI⁸

Estos proyectos deben mostrar que propician un impacto en la competitividad de este sector y además ayudan a la vinculación de éstas empresas con centros e instituciones de investigación, instituciones de educación superior u otras empresas.

- Proinnova

Esta modalidad va dirigida a proyectos presentados por empresas que buscan el Desarrollo e Innovación en Tecnologías Precursoras de proyectos llamados IDTI.

Estos proyectos se deben desarrollar en vinculación con centros de investigación, instituciones de educación superior, asociaciones u organizaciones del sector.

⁸ Investigación al Desarrollo Tecnológico e Innovación



- Innovatec

Esta modalidad va dirigida a proyectos presentados por empresas que buscan la Innovación Tecnológica para la Competitividad en proyectos llamados IDTI.

Estos proyectos deben Impulsar la competitividad de las empresas y ayudar a la realización de cadenas productivas en actividades de investigación.

También deben proponer la inversión en infraestructura de investigación y tecnología, así como considerar la creación de nuevos empleos de alto valor.

Se dará prioridad a aquellas propuestas que tengan vinculación con centros e institutos de investigación o instituciones de educación superior.

Objetivo

Incentivar la inversión en investigación y desarrollo tecnológico, mediante el otorgamiento de estímulos económicos complementarios a las empresas que realicen actividades de IDTI⁹, con la finalidad de incrementar su competitividad, la creación de nuevos empleos de calidad e impulsar el crecimiento económico del país.

Beneficiarios

Los beneficiarios de este programa son todas las empresas mexicanas inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas, que realicen actividades relacionadas a la IDTI en el país de manera individual o en asociación con otras empresas o instituciones de educación superior, centros e institutos de investigación nacionales e internacionales.

Beneficios

El monto de apoyo en cada modalidad será determinado de la siguiente manera:

- Innovapyme: solo aplica a MPYMES con un tope máximo de apoyo de dieciocho millones de pesos.
- Proinnova: aplica para MPYMES y empresas grandes con un tope máximo de apoyo por empresa de veintiún millones de pesos.
- Innovatec: aplica para MPYMES y grandes empresas un tope máximo de apoyo por empresa de treinta y seis millones de pesos.

Requisitos

Las empresas interesadas en recibir el apoyo deberán cumplir con lo siguiente:

⁹ Investigación al Desarrollo Tecnológico e Innovación



- Tener registro federal de contribuyentes.
- Tener vigente su inscripción en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas.
- Presentar el proyecto de IDTI10 que se desarrollará durante el ejercicio fiscal correspondiente, relacionado con la modalidad aplicable.
- Presentar la documentación requerida acorde a los Términos de Referencia de la convocatoria.
- Presentar carta firmada por el representante legal de la empresa en la que manifieste bajo protesta de decir verdad que la información que integra la propuesta es verídica, que se encuentra al corriente en el pago de sus impuestos federales y que no tiene adeudos con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Así mismo el representante legal de la empresa deberá contar con poder para suscribir títulos de crédito.

Contratación

La información necesaria para acceder los programas será determinada en las convocatorias y términos de referencia, la cual es publicada en la página electrónica de Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, así como la presentación de la propuesta se hará en los formatos correspondientes.

La evaluación se realizará mediante una Metodología Paramétrica de Evaluación, con la que se calificará de manera cuantitativa cada propuesta y a través del cumplimiento de requisitos mínimos se determinará, en su caso, la aprobación de asignación de recursos.

Los criterios de evaluación para cada una de las modalidades en general son los siguientes:

- Calidad de la propuesta.

Se refiere a la pertinencia, relevancia y contenido innovador, así como los objetivos y resultados esperados.

- Implementación

Se refiere a la capacidad de ejecución, vinculación con instituciones de educación superior y centros o institutos de investigación, así como la congruencia entre costo y actividades.

- Impactos

Se refiere a los beneficios reales y mecanismo de resultados.

¹⁰ Investigación al Desarrollo Tecnológico e Innovación



Fondo de innovación tecnológica (SE – CONACYT)

Descripción

Es un fideicomiso creado entre la Secretaría de Economía y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, especialmente para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas y a empresas tractoras.

Las propuestas que provengan de empresas grandes deberán incorporar la participación tecnológica de al menos diez micros, pequeñas o medianas empresas con aportaciones en el desarrollo del proyecto, así como buscar incrementar el nivel de competitividad de éstas a través del desarrollo de nuevos productos, procesos de manufactura, materiales o servicios.

Contratación

Se podrá ampliar la información consultando la convocatoria, los términos de referencia, demandas específicas, reglas de operación y documentos adicionales disponibles en el sitio electrónico del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

3.5.7 La Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI)

La Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información es una institución de interés público, autónoma, con personalidad jurídica y patrimonio propio, diferente al de cada uno de sus afiliados y constituida conforme a lo dispuesto en la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones.

Actualmente cuenta con más de cincuenta años en país y está integrada por más de novecientas empresas afiliadas en todo México.

La Cámara afilia a las personas físicas o morales establecidas legalmente tanto en la República Mexicana como en el extranjero, que se dedican habitualmente a actividades relacionadas con el sector electrónico, de telecomunicaciones o de Tecnologías de la Información.

Objetivos

Su propósito principal es lograr el desarrollo competitivo de la industria nacional con sentido gremial y responsabilidad social.

Misión

Lograr el desarrollo competitivo de la industria nacional con sentido de solidaridad gremial y responsabilidad social.



Visión

Ser el organismo de máxima representación del sector electrónico, de telecomunicaciones y Tecnologías de la Información, que promueva su desarrollo en un entorno global con servicios de alta calidad.

Convenios

La Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información ha firmado convenios con algunas instituciones para brindar apoyo a las empresas afiliadas. El más importante es el siguiente:

- CRECE (Centro Regional para la Competitividad Empresarial)

Los afiliados a esta cámara obtienen precios preferenciales por los servicios brindados por CRECE. Además ofrece útiles herramientas de apoyo, como:

Consultoría Integral

Este servicio permite al empresario identificar los problemas reales que afectan al negocio y ofrece soluciones adecuadas para una toma de decisiones más efectiva y oportuna para el crecimiento de la empresa. La consultoría está enfocada al aprovechamiento de los recursos con los que cuenta la compañía.

El proceso de consultoría integral involucra las áreas de: producción y servicios, mercado, recursos humanos, finanzas y administración.

CRECE de la Mano con Calidad

Servicio diseñado para la empresa que desea obtener una certificación de calidad, ya sea nacional o internacional. Todos los módulos son diseñados con la finalidad de realizar las acciones necesarias para obtener la certificación en la norma ISO 9001:2000.

- CANIETI - NYCE

Los afiliados disfrutan un esquema tarifario preferencial en la certificación de su sistema de calidad. La tarifa de descuentos lo muestra la siguiente tabla:

TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	DESCUENTO
Micro	1 a 30	1 a 5	1 a 20	40%
Pequeña	31 a 100	6 a 20	21 a 50	30%
Mediana	101 a 500	21 a 100	51 a 100	25%



El procedimiento de certificación es el siguiente:

Revisión documental

Se lleva a cabo en ocho días hábiles a partir de la fecha de recepción del Manual de Calidad.

Pre-Auditoria

Se podrá solicitar veinte días después de haber recibido el informe probatorio de la Revisión Documental.

Auditoria de Certificación

Se podrá solicitar a los treinta días de haberse cerrado la Pre- auditoria o bien, veinte días después de haber recibido el informe aprobatorio de la Revisión Documental, en caso de decidir no llevar a cabo la Pre- auditoria.

Emisión de Certificado

Este documento se obtiene diez días hábiles después de haberse emitido el dictamen por parte del Comité Técnico de Certificación.

Auditorias de vigilancia

Se hacen dos auditorias obligatorias cada doce meses a partir de la fecha de la Auditoria de Certificación del Sistema de Calidad de su Empresa.

La reunión del Comité Técnico de Certificación se efectúa el tercer lunes de cada mes, para dictaminar a las Empresas a Certificar, habiéndose terminado el proceso.

- Convenio Centro Empresarial México – Unión Europea (CEMUE / CANIETI)

A través del Banco Nacional de Comercio Exterior, el Fideicomiso PIAPYME¹¹ busca fortalecer las habilidades y capacidades de las pequeñas y medianas empresas mexicanas a través de transferencia de tecnología, uso de metodologías y software para generar valor a sus actividades.

La Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información opera directamente al Centro Empresarial México – Unión Europea (CEMUE), ente que gestiona el Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas.

¹¹ Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y. Mediana empresa



Programas

La Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información promueve el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en un entorno global con servicios de alta calidad.

Su principal propósito es lograr el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas, por lo cual pone al servicio de las empresas agremiadas de este sector los siguientes servicios:

-Financiamiento para pequeñas y medianas empresas.

Con el objetivo de lograr para sus pequeñas y medianas empresas afiliadas condiciones financieras competitivas, la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información colabora directamente con diversas instituciones financieras como:

- Banca comercial y de desarrollo.
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes)
- Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles)
- Vinculación con expertos consultores que podrán asesorar a la pequeña y mediana empresa para resolver sus necesidades de financiamiento.

-Diagnostico empresarial factus secamde

La Cámara Nacional cuenta con la herramienta de Diagnóstico Factus Secamde, la cual es un sistema que realiza un análisis cualitativo y permite al empresario evaluar el desempeño de la empresa, así como poder proponer opciones de mejoras y cambio en aspectos tales como: Organización y dirección, finanzas y comercialización y ventas.

-Programa sectorial integral del sector electrónico

La Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información en vinculación con el Centro Empresarial México Unión Europea, han desarrollado el Programa Sectorial para la Industria Electrónica, el cual tiene como objetivo apoyar a las pequeñas y medianas empresas del sector electrónico a acceder al mercado de la Unión Europea. El Programa Sectorial incluye actividades como:

- Diagnóstico empresarial.
- Estudio de mercado.
- Misiones comerciales y entrevistas de negocio en la Unión Europea.



CAPÍTULO 4. EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO

4.1 Servicios bancarios

A lo largo de la vida nos enfrentamos a numerosas decisiones financieras personales y/o empresariales. Para algunos de nosotros el proceso de tomar decisiones es, cuando menos, incierto. Sin embargo, analizar una situación, identificar las opciones y tomar decisiones basadas en información son procesos que se pueden aprender y practicar.

No hay duda de que al momento de pensar en un crédito ya sea personal, hipotecario, prendario, automotriz, etc.; existe una amplia gama de productos, cuyas distinciones son básicas a la hora de optar por uno u otro. Existen 5 puntos importantes para la elección de un servicio bancario y son:

- Soluciones.
- Accesibilidad.
- Seguridad.
- Tasas.
- Vanguardia.

El primer punto se refiere a la capacidad de las entidades bancarias de hacer frente a las múltiples necesidades tanto de una persona como de una empresa en operación. Ofreciendo asesoría, atención, tecnología, productos, capacitación, soporte y disposición.

El segundo es la colaboración cliente-banco para generar acuerdos, construir lazos de trabajo conjunto, generar confianza, simplificar procesos-tramitología, finalmente tener al alcance una opción ágil y posible de crédito, financiamiento, administración y gestión empresarial.

Tercero describe la calidad, certeza, resguardo de información, políticas de confidencialidad, claves, accesos y sistemas de seguridad e informática que ofrece la entidad bancaria.

Cuarto detalla el precio del dinero. Si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, y solicita un préstamo, el interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá que pagar por ese servicio. Como en cualquier producto, se cumple la ley de la oferta y la demanda: mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez), la tasa de interés será más baja. Por el contrario, si no hay suficiente dinero para prestar, la tasa será más alta.¹²

¹² http://www.economia.com.mx/tasas_de_interes.htm



El último punto vanguardia se muestra como dinamismo, creación y evolución por parte de las Instituciones Bancarias. Esto implica investigación económica, política, legal, social, sectorial y de interés para los clientes actuales y/o nuevos.

Bien ahora hablemos de autoridades financieras las cuales vigilan el correcto funcionamiento del sistema bancario en nuestro país, administran la inversión y el ahorro de los ciudadanos, gracias al intercambio y a la operación de estas Instituciones, es que la economía del país puede funcionar día a día.

En este sentido, los préstamos a personas físicas y morales, les brindan la posibilidad de generar capital. Las inversiones generan incrementan el capital a través del tiempo y aseguran estabilidad financiera a largo plazo.

4.2 Integración del sistema financiero mexicano

El sistema financiero mexicano es coordinado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de tres Comisiones y del Banco de México. Controlan y regulan las actividades de las instituciones que operan en nuestro país. De esta raíz se desprende una variedad de productos financieros, instituciones y sociedades que operan a favor de la economía nacional y de las necesidades actuales de los usuarios.

- El Banco de México.
- Instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo.
- Instituciones de seguros.
- Sociedades mutualistas.
- Instituciones de fianzas.
- La Bolsa Mexicana de Valores.
- Instituto para depósito de valores.
- Casas de bolsa y sus agentes de bolsa.
- El Patronato del Ahorro Nacional.
- Fideicomisos del gobierno federal.
- Sociedades de inversión.
- Sociedades operadoras de sociedades de inversión.
- Banca de desarrollo.
- Banca múltiple o comercial.
- Empresas de factoraje.

4.2.1 Bolsa Mexicana de Valores (BMV)

La Bolsa Mexicana de Valores regula y provee al país de tecnología y sistemas, para el óptimo funcionamiento del mercado de valores en México.

Atiende la negociación, inscripción y registro de acciones, certificados de participación y títulos de deuda.



La plataforma y los servicios que proporciona inducen a la transparencia y a la eficacia de las operaciones diarias de éstos valores.

Persigue también el objetivo de crear un ambiente de orden y organización entre los inversionistas, los emisores de valores y casas de bolsa.¹³

4.2.2 Mercado de Deuda

El mercado de deuda se integra por los rubros siguientes:

Gubernamental. Se ponen a disposición de los inversionistas Títulos de Crédito o instrumentos que generan un beneficio al usuario. Abarca los siguientes instrumentos:

Deuda a Corto Plazo. Incluye los siguientes instrumentos:

- Aceptaciones bancarias
- Papel comercial
- Pagaré con Rendimiento Liquidable al Vencimiento
- Certificado Bursátil de Corto Plazo

Deuda a Mediano Plazo

- Pagaré a Mediano Plazo

Deuda a Largo Plazo

- Obligaciones
- Certificados de participación inmobiliaria
- Certificado de Participación Ordinarios
- Certificado Bursátil
- Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento a plazo mayor a un año
- Mercado de Capitales

El Mercado de Capitales funciona como un préstamo que se otorga a las empresas, proveniente de los inversionistas particulares a cambio de un rendimiento. Tiene dos vertientes:

Instrumentos de Renta Variable: Son los que pertenecen a un capital, como por ejemplo, las acciones de las compañías. Se denominan así, debido a la variación entre las cantidades recibidas por dividendos. Generalmente son a largo plazo y tienen un riesgo mayor que otros tipos de Inversiones.

¹³ <http://www.bmv.com.mx/>



Instrumentos de Inversión en Renta Fija: Emisiones de deuda que representan títulos valores con la característica de que son negociables en el mercado de valores. Los inversionistas reciben un interés cada determinado tiempo.

4.2.3 Las Casas de Bolsa

Las Casas de Bolsa son instituciones financieras en las que se realizan las operaciones de compra y venta de instrumentos o títulos.

Proporcionan servicios financieros de acuerdo a las necesidades particulares de los inversionistas.

Mediante autorización de los clientes, realizan operaciones a través de la BMV.

También brindan asesoría respecto a las opciones de inversión y a la creación de portafolios.

Cuentan con tecnología que permite conocer en tiempo real la información del mercado.

4.2.4 Las Sociedades de Inversión

Las sociedades de inversión permiten acceder al mercado de valores a los pequeños y medianos inversionistas.

También se conocen con el nombre de fondos, ya que el usuario adquiere acciones de la sociedad, para después venderse obteniendo una ganancia. Esta modalidad se conoce también como de riesgo, ya que implica incertidumbre ante el comportamiento futuro del mercado accionario. Sin embargo, este riesgo está diversificado entre todos los inversionistas que forman parte de la sociedad, a diferencia de lo que sucede en la adquisición de instrumentos bursátiles.

Los intermediarios a los cuáles pueden acudir los usuarios que deseen invertir son:

- Casas de Bolsa
- Instituciones Bancarias
- Operadoras Independientes de Sociedades de Inversión
- Las sociedades de inversión fomentan el ahorro de las personas mediante opciones atractivas y accesibles a un gran grupo de pequeños y medianos inversionistas.

Según la Ley de Sociedades de Inversión existen tres tipos de Sociedades:

- Sociedades de Inversión de Instrumentos de Deuda. La utilidad o la pérdida es designada por los accionistas de manera diaria.



- Sociedades de Inversión de Renta Variable. La ganancia del inversionista es la diferencia entre la compra y la venta posterior de la acción. Es libre de impuestos para las personas físicas, y acumulable para las morales.
- Sociedades de Inversión de Capitales. Se invierte temporalmente en empresas que son viables financieramente y que prometen crecimiento; proporcionando así un retorno en el monto invertido.

4.2.5 Calificadoras

Las calificadoras son empresas que evalúan y analizan a los instrumentos de deuda para calificarlos de acuerdo a su grado de riesgo en el mercado. También dictaminan la calidad de estos instrumentos, en cuanto a servicio y rendimiento se refiere.

La CNBV es quien autoriza a las calificadoras para operar.

Las calificadoras más importantes que operan en nuestro país son:

- Standard & Poors
- Fitch México
- Moody's¹⁴

4.3 Autoridades financieras

Conjunto de instituciones públicas que tienen por objeto la supervisión y regulación de las entidades que forman parte del sistema financiero, propiciar su sano desarrollo, así como la protección de los usuarios de servicios financieros. Cada organismo se ocupa de atender las funciones específicas que por Ley le son encomendadas.

- Banco de México.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.
- Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros.
- Instituto para la Protección del Ahorro Bancario.¹⁵

En conjunto trabajan a favor de la estabilidad financiera nacional bajo las siguientes premisas:

- Evaluar.
- Fortalecer.

¹⁴ <http://mx.finanzaspracticadas.com/1824-Integraci%C3%B3n-del-Sistema-Financiero-Mexicano.note.aspx>

¹⁵ <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/inforgeneral/autorFinanYOrganProtecc/index.html>



- Vigilar.
- Recomendar y
- Autorizar.

El principal problema de nuestra economía radica en la carga burocrática; que se simplificaría, si cada Institución, Representante, Empleado, Legislación y Proceso fuera planeado de tal manera que compaginara con un esquema Pro-Desarrollo Nacional y no al contrario. Algunas de las Autoridades más poderosas de nuestro país se detallan enseguida.

4.3.1 Banco de México (BM)

Institución bancaria del país, que se encarga de suministrar las reservas de moneda nacional para el funcionamiento de la economía. Se desempeña de manera autónoma como lo establece la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, y su prioridad es velar por la estabilidad del peso.

Las cuatro funciones principales del Banco de México son:

- Proveer al país de Billetes y Monedas. Igualmente, intercambia piezas (por estar en mal estado, por ser ya muy antiguas o para cambio de denominación) y atiende asuntos relacionados a la falsificación de billetes.
- Promover el sano desarrollo del Sistema Financiero, mediante la regulación de los productos de crédito que ofrecen las Instituciones bancarias, las Instituciones Hipotecarias y las Sofoles; así como las opciones de Inversión, tarifas y comisiones de las Instituciones bancarias.
- Regular la Política Monetaria e Inflación, a través de acciones que influyen en las tasas de interés y en las expectativas de los ciudadanos, para que la evolución de los precios resulte en un nivel de Inflación estable. También, pone a disposición del público en general información acerca del comportamiento inflacionario de nuestra moneda, para apoyar a las personas en la toma de decisiones.
- Vigilar el adecuado funcionamiento de los Sistemas de Pago, que son los instrumentos por medio de los cuales, se transfieren recursos entre los colaboradores. 16

Adicionalmente sus servicios se encuentran dentro de los más completos y los más complejos también debido a que agrupa:

- Canje, cambio y emisión de billetes y monedas.

¹⁶ <http://www.banxico.org.mx/>



- Sistema Financiero tarifas, tasas, intereses, créditos, tarjetas, productos, registros, cuentas, sociedades, certificación y observancia.
- Venta de Publicaciones, política monetaria y calculadora de inflación.
- Sistemas de pago, seguridad, infraestructura, material educativo, museo interactivo, archivo fotográfico y estadístico para consulta.

4.3.2 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público se encarga de controlar y dirigir la política económica del Gobierno en relación a las finanzas del país.

Basa sus acciones de acuerdo a los siguientes principios:

- Utilización de los recursos públicos -que obtiene gracias a la recaudación- para el mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos.
- Apoyar como intermediario entre la ciudadanía y los funcionarios públicos.

Poner a disposición de todos los usuarios información Económica que abarca estadísticas, indicadores, datos y un catálogo del Sistema Financiero Mexicano; que contiene información acerca de las Entidades y Organismos reguladores, Asociaciones, Administradoras de Fondos para el Retiro, Arrendadoras Financieras, Casas de Bolsa, Aseguradoras, Fondos y Fideicomisos, Instituciones de Fianzas, Sociedades de Ahorro y Préstamos, Casas de representación de Intermediarios Financieros, Uniones de Crédito, entre otras.

4.3.3 Asociación de Bancos de México (ABM)

Fundada en 1928, la Asociación de Bancos de México, representa a los intereses de la banca ante Instituciones públicas y ante compañías privadas; así mismo, proporciona a los Bancos servicios especializados, como estudios, asesorías, cursos, investigaciones y métodos que puedan ayudar a mejorar su operación.

Se integra por treinta Comités representados por cada una de las empresas que participan y pretende llegar a consensos que beneficien a todas las partes involucradas.

Fomenta la competitividad de la banca ante el panorama Internacional. Difunde información de interés común a la banca y organiza una Convención Bancaria anualmente, donde se realizan acuerdos y planes para el mejor funcionamiento de la banca.

Su página de Internet www.abm.org.mx/ es una de las más destacadas en el medio por su versatilidad, actualización constante, preferencia y gusto entre el gremio empresarial. Nos habla de su estructura, comisiones y comités, que bancos están asociados, afiliados ó invitados, trae un poco de historia de la Banca en México, también muchos de sus contenidos son encaminados a promover el financiamiento PYME.



Es una figura de agrupación, consolidación y reporte de información que debería ser analizada con cautela y con reserva de la información que requiera el empresario sin entrar en complejidades.

Contiene enlaces directos a las principales autoridades financieras de nuestro país. Nosotros de antemano debemos saber que la información que arroja Internet debe ser usada con responsabilidad; saber que cambia constantemente, hablando de finanzas y que es mejor investigar el trasfondo.

4.3.4 Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores supervisa y regula a las Entidades Financieras existentes en el país, para verificar que trabajen de manera equilibrada con el desempeño del Sistema Financiero y con los intereses de los usuarios.

A continuación, presentamos un listado de las Entidades Financieras:

- Sociedades controladoras de grupos financieros.
- Instituciones de crédito.
- Casa de bolsa.
- Especialistas bursátiles.
- Bolsa de valores.
- Sociedades de Inversión.
- Sociedades operadoras de sociedades de inversión.
- Sociedades distribuidoras de acciones de sociedades de inversión.
- Almacenes generales de depósito.
- Uniones de crédito.
- Arrendadoras financieras.
- Empresas de factoraje financiero.
- Sociedades de ahorro y préstamos.
- Casas de cambio.
- Sociedades financieras de objeto limitado.
- Instituciones para el depósito de valores.
- Contrapartes centrales.
- Instituciones calificadoras de valores.
- Sociedades de información crediticia.
- Personas que operen con el carácter de entidad de ahorro y crédito popular.
- Instituciones y fideicomisos públicos que realicen actividades financieras.
- Organismos de integración.



4.3.5 Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)

Organismo público descentralizado, que protege los derechos de los usuarios de servicios financieros. Al mismo tiempo, fomenta el desarrollo de una cultura educativa en materia de operación y alcances de las Instituciones Financieras.

- La CONDUSEF funciona como intermediario, cuando existen diferencias en la interpretación de los lineamientos o compromisos estipulados al adquirir un servicio o un producto financiero.
- Atiende reclamaciones relacionadas a las prácticas indebidas de las Instituciones Financieras.
- Verifica que la información utilizada para la publicidad de los servicios y productos financieros sea veraz y no induzca al consumo mediante interpretaciones erróneas.
- Así mismo, pone a disposición de los usuarios gran cantidad de información relacionada a los productos y servicios financieros; proporciona otras herramientas como estadísticas, cuadros comparativos de Instituciones bancarias, Afores, Aseguradoras y otras compañías del sector bursátil; al igual que simuladores y calculadoras.

Realmente no podría abundar en la calidad del Servicio de la CONDUSEF; pero si compartir mi experiencia, hace un mes se nos presento un caso poco transparente acerca del buen cobro de una Institución Financiera; la cuál, no quería validar 9 años de pago al saldo de un crédito, acudimos a la CONDUSEF y nos atendió una abogada la cuál nos dijo que este caso en especifico era para llegar a un acuerdo con el banco y que ellos nada podían hacer. Después de esto consultamos a un abogado que quería intimidar al Banco y presentar pruebas ante un juez, pero pedía las perlas de la virgen así que la última opción fue renegociar con el Banco el cuál aceptó.

Después de esto quedan dudas, reclamos, faltas y fallas que nunca se resuelven solo resta tragarte tú coraje si es que no eres solvente. Duro pero real.

En conclusión la mayoría de componentes del Sistema Bancario Mexicano ofrecen pan con lo mismo:

- Educación Financiera entre la población.
- Diccionarios Financieros.
- Catálogos de Productos y Servicios Financieros.
- Curriculum de sus principales funcionarios.
- Simuladores, calculadores y planificadores de finanzas.
- Indicadores económicos y financieros.



4.4 Bancos

4.4.1 Objetivo

El objetivo de las instituciones bancarias es la administración del ahorro, crédito y el desarrollo de los sistemas de pago.

Es así como los bancos pueden resguardar el dinero de los clientes en cuentas de depósito, ofrecer también la posibilidad de proporcionar un rendimiento aplicable al monto que ha sido depositado por el cliente a través de un periodo de tiempo.

Los bancos también tienen el objetivo de brindar créditos y préstamos en servicio de las personas y empresas, para que éstas puedan generar capital y satisfacer sus necesidades particulares de financiamiento.

En general los bancos ofrecen los siguientes productos:

- Cuenta de cheques.
- Cuentas de ahorro.
- Inversiones a plazo.
- Fondos de inversión.
- Créditos de automóvil.
- Créditos para consumo.
- Créditos hipotecarios.
- Tarjetas de crédito.
- Seguros.
- Afores.

Además, en las sucursales bancarias se pueden realizar pagos de impuestos federales y locales, pagos de otros servicios como teléfono, gas, televisión de paga, telefonía celular, pagos a distintos proveedores de servicios como pueden ser colegios, otras instituciones financieras, agencias de viaje, automotrices, establecimientos comerciales, entre otros. Asimismo, se pueden hacer traspasos a cuentas de terceros, traspasos interbancarios, giros nacionales e internacionales, compra de divisas extranjeras, cheques de viajero, entre otros.

4.4.2 Operación

La banca tiene el objetivo de servir a los usuarios, para el óptimo manejo de sus finanzas personales, mediante tres funciones primordiales:

- Administra el ahorro. Las instituciones bancarias, tienen la finalidad de administrar cuentas que generen rendimientos a los clientes que depositen allí su excedente de dinero.

En el marco legal, se han desarrollado regulaciones para normar la manera como la banca administra este dinero.



- Brinda créditos para proyectos productivos. Mediante los ahorros de los clientes, las instituciones bancarias brindan crédito a los usuarios para financiar proyectos o para adquirir bienes y propiedades. Estos usuarios pertenecen tanto al sector gubernamental como al sector privado.

Al igual que en el sistema de ahorro, existen regulaciones para el manejo del crédito. Administra el sistema de pagos para la liquidación de operaciones comerciales. Esta función se enfoca en la liquidación de las transacciones que se realizan en el ámbito financiero.

- También se encarga de hacer más eficientes los procesos económicos para beneficiar el desempeño global de la economía. Por lo tanto, a la banca le interesa la implementación de nuevos procesos de pago electrónicos y de transferencias, que disminuyan los costos y los tiempos de espera, en el manejo de las finanzas.

Y es verdad cada día los Sistemas implementados por los la banca nos facilitan tanto operaciones de crédito, mercantiles, de gestión, cobranza, nómina, entre muchas más.

4.4.3 Crédito

En el mundo moderno el uso del crédito está integrado a la vida cotidiana. Sin embargo, es vital usarlo prudentemente para establecer un historial de crédito sólido y mantener una buena salud financiera. Una vez que uno decide usar el crédito, es necesario entender qué tipo de crédito es el más conveniente de acuerdo a nuestras necesidades (si es para un solo pago, para compras a plazos o crédito revolving). Por último, es importante entender el monto que podría resultar apropiado para una situación en particular.

Concepto general

Cedere, raíz etimológica de la palabra crédito. Significa ceder, dar confianza. Esta es la base para entender qué es el crédito en nuestros días, y cómo se ha comportado en el tiempo.

El crédito se relaciona con dolores de cabeza, presiones y pérdida del patrimonio. Sin embargo, nada está más alejado de la realidad. El crédito significa que una persona o institución crediticia está confiando en ti, no obstante que te haya realizado un estudio minucioso y solicitado garantías; confía en que podrás cumplir con la obligación adquirida. Esto te permite acceder al capital que necesitas en ese momento, ya sea para emprender o comprar. El crédito es una herramienta clave para el desarrollo de un país.

Es muy importante que las dos partes, tanto el que presta como el que recibe el préstamo, hagan su tarea para que todo salga bien, es decir, quien presta deberá cerciorarse que el acreditado está en posibilidades de reintegrar lo prestado con los



intereses propuestos; y el acreditado, deberá asumir su obligación y analizar muy bien hasta donde puede comprometerse. De esta forma se crearán relaciones sanas y se le dará el justo valor que tiene el crédito. Uno puede hacer maravillas con un buen crédito, sabiendo destino, monto, tiempo, tasas, flexibilidad, entidades, riesgo y seguridad son conceptos básicos pero que marcan la diferencia entre astucia e ignorancia.

Utilidad personal

El valor que tiene el crédito en nuestra vida, sin lugar a duda es fundamental para lograr nuestros objetivos si lo que queremos es iniciar nuestro propio negocio.

Un crédito nos permite hacerlo en un menor plazo, y en muchas ocasiones de manera más cómoda, como sería el caso de la compra de insumos, pago a proveedores, adquirir maquinaria más sofisticada, etc.

Debemos aprender que un crédito bien utilizado, es una herramienta para generar riqueza, nos ayuda a lograr nuestros objetivos, y no solo para llenar algunos vacíos. Entender cuáles son nuestros límites y condiciones para acceder al crédito, es fundamental para que no se vuelva un dolor de cabeza, sino algo útil y permanente.

La capacidad de pago se refiere a la capacidad financiera que tenemos de endeudamiento, es decir, la liquidez. Ésta es factor clave para determinar tus posibilidades de cubrir tus deudas a corto plazo.

Para determinar éste factor, se deben seguir los siguientes pasos:

Ingresos brutos: Considerar todos ingresos antes de impuestos, es decir, tu sueldo, comisiones y otros comprobables.

Ingreso Neto: A tus ingresos brutos, deberás restar los impuestos que apliquen a tu actividad personal, como pueden ser el Impuesto Sobre la Renta (ISR) y cualquier otro que apliquen a tu actividad personal; el resultado es el Ingreso Neto.

Gastos: Determinar claramente cuáles son los gastos, también ó egresos, y restarlos al ingreso neto. Es muy importante considerar todos los gastos fijos y promediar los variables de cada mes.

Capacidad de pago: Es el porcentaje que representa un excedente, después de restar impuestos y gastos al ingreso neto. Para determinarlo, se debe dividir el excedente entre los ingresos netos. Como dato adicional, podemos decir que una capacidad de pago es baja, cuando ese porcentaje es igual o menor al 10% del ingreso neto, y alta cuando se rebasa el 30%. Esta es la base con la cual las instituciones crediticias determinan la capacidad de un cliente para obtener un crédito.



Documentación básica para solicitar un crédito

- Solicitud de crédito (Que proporciona la institución crediticia).
- Comprobante de ingresos.
- Identificación oficial.
- Comprobante de domicilio.
- Otros, que determina cada institución de crédito; así como un estudio socioeconómico y/o una investigación de crédito.

Historial crediticio

El historial crediticio es fundamental para que un crédito sea aprobado. Hoy en día, son registradas todas nuestras actividades de crédito, es decir, no sólo se incluyen los préstamos otorgados por Instituciones financieras, tales como tarjetas de crédito, o créditos hipotecarios, sino también los servicios que prestan televisoras por cable, o servicios de telefonía; por lo que se debe cuidar en todo momento el pago oportuno para que no juegue esto en contra al solicitar un crédito.

Algunas características del Buró de Crédito:

- El Buró de Crédito integra y proporciona información previa al otorgamiento de crédito y durante la vigencia del financiamiento. De esta manera, da a conocer la capacidad y oportunidad de pago de personas y empresas, es decir, el historial crediticio positivo o negativo.
- Las empresas que otorgaron el crédito, o servicio, envían al Buró la información acerca del retraso o la puntualidad en los pagos.
- El registro negativo en el Buró, se realiza a los 90 días del vencimiento del plazo para pagar una deuda o una parte de ella.
- El Buró elimina de sus registros el antecedente crediticio de las personas físicas que cumplan 84 meses desde que fueron dadas de alta.

4.4.4 Financiamiento

De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es de las más importantes. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento.¹⁷

Utilidad

A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades

¹⁷ http://www.trabajo.com.mx/que_es_y_como_saber_si_es_necesario.htm



comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico dentro del que participan.

Si se esta por iniciar un negocio o se piensa en expandir uno ya existente, se debe buscar la forma de obtener y asegurar el financiamiento adecuado; lo cual puede resultar algo desgastante y frustrante muchas veces. Para evitarlo, es necesario clarificar la idea de negocio y fundamentarla en un plan de negocios, esto también ayuda a no cometer errores comunes como obtener un tipo de financiamiento equivocado, calcular mal la cantidad necesaria, o subestimar el costo de pedir dinero prestado.

Antes de agotar todas las opciones de financiamiento, primero hay que analizar, si realmente se necesita. Dentro de los principales problemas en los que incurren los microempresarios al momento de solicitar un financiamiento están:

- Mala administración del flujo de dinero en efectivo. (despilfarro).
- Únicamente lo usan de colchón ò como protección contra riesgos. No hacen inversiones, ni duplican el monto.
- Lo solicitan en momentos de crisis ó cuando la empresa esta a punto de caer. Buscan dinero bajo presión.
- No anticipan sus necesidades de liquidez.
- No calculan el costo y disponibilidad del financiamiento.
- Limitan sus opciones y se dirigen al financiamiento de fácil acceso.
- Lo quieren sin saber el destino del monto. Este debe ser para necesidades muy específicas.
- Pocas veces anticipan la situación del sector al que pertenecen Deprimida, estable, volátil, en transición, declive, etc.
- Condicionan su crecimiento a la necesidad constante de dinero y de recursos.
- Dudosamente los microempresarios cuentan con personal calificado para la administración, gestión y control del negocio y mucho menos del efectivo.
- Estructuran nula ó deficiente de un Plan de Negocios real y crítico.

Si se evitara caer en este tipo de equivocaciones los microempresarios tendrían más del 70% de certeza y éxito al momento de tomar la opción de financiamiento que más conviene a su negocio. Un individuo se torna activamente consciente de sus necesidades, de tiempo, de dinero en juego, de su capacidad como empresario ó productor y de que ahora sabe todo lo anterior.

4.4.5 Beneficios de la banca por Internet

La banca en línea, es una herramienta que las instituciones bancarias ponen a disposición de los usuarios con el fin de facilitar transacciones cotidianas.

Los servicios de banca en línea te ayudan a ponerte al frente de tus finanzas personales con agilidad y facilidad.



Gracias a una plataforma segura y con alta tecnología, los clientes pueden realizar operaciones como las siguientes:

- Verificar saldos y estados de cuenta
- Pagar servicios como luz, teléfono, impuestos, etc.
- Transferir fondos
- Realizar inversiones
- Depositar a diferentes cuentas tanto propias como de terceras personas
- Pagar tarjetas de crédito
- Depósitos a nómina.
- Internet tiene todo el potencial para realizar en forma segura todo tipo de operaciones financieras en horarios muy cómodos. Algunos bancos ofrecen varios de sus servicios incluso las 24 horas los 365 días del año, en formas nuevas y convenientes que elevan la productividad de personas y empresas de manera muy importante.

Algunos de los beneficios más tangibles son:

- Ahorro de tiempo.
- Rapidez en las operaciones.
- Evita hacer los pagos en sucursales o en ventanillas de las prestadoras de servicios, con el riesgo de llevar dinero en efectivo.
- Comodidad en el traspaso a las cuentas de inversión.
- Permite vigilar el saldo de la chequera para evitar emitir cheques sin fondos.

Lo cierto es que la banca en línea ha llegado para revolucionar, fortalecer y dar un nuevo giro a la capacidad integral de una empresa. Empleando elementos de seguridad, soporte, capacitación, apertura y soluciones son un respiro para la infinidad de operaciones diarias vía Internet.

4.4.6 Actividades económicas

Se llama actividad económica a cualquier proceso mediante el cual obtenemos productos, bienes y los servicios que cubren nuestras necesidades.¹⁸

Abarca tres fases:

- Producción
- Distribución
- Consumo

¹⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Actividad_econ%C3%B3mica



Permiten la generación de riqueza dentro de una comunidad (ciudad, región, país) mediante la extracción, transformación y distribución de los recursos naturales o bien de algún servicio.

Las actividades económicas se dividen en tres sectores:

- Primarias
- Secundarias
- Terciarias

Actividades Primarias.- Incluyen al sector agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza.

Actividades Secundarias.- Estas actividades están integradas por la minería; electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final; construcción, e industrias manufactureras.

Actividades Terciarias.- Incluye a los sectores del comercio; transportes, correos y almacenamiento; información en medios masivos; servicios financieros y de seguros; inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles; servicios profesionales, científicos y técnicos; dirección de corporativos y empresas; de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación; servicios educativos; de salud y de asistencia social; de esparcimiento, culturales, deportivos y otros servicios recreativos; de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas; otros servicios excepto actividades del gobierno.

4.5 Indicadores Económicos

4.5.1 Índice de precios y cotizaciones

Índice que muestra la evolución del nivel general de precios de las acciones operadas en bolsa. La muestra del índice está integrada por las emisoras más representativas del sector accionario, mismas que se seleccionan bimestralmente de acuerdo al nivel de bursatilidad de los títulos operados, el cual toma en cuenta variables como: número de operaciones, importe negociado, días operados y razón entre el monto operado y el monto suscrito. La variación en los precios de las acciones determina el rendimiento para el inversionista.¹⁹

La muestra del IPC de la Bolsa Mexicana de Valores es revisada anualmente, la nueva muestra se da a conocer a mediados de enero de cada año y surte efectos a partir de febrero para los siguientes doce meses; el número de series de acciones que conforma la muestra es de 35 series, las cuales varían en función a ciertos criterios de selección.

¹⁹ http://www.eco-finanzas.com/diccionario/I/INDICE_DE_PRECIOS_Y_COTIZACIONES.htm



Las emisoras que forman parte del Índice de Precios y Cotizaciones de México durante el periodo febrero 2009 a enero 2010 son:

1 AMX L	10 ICA	19 GAP B	28 ELEKTRA
2 WALMEX V	11 GMODELO C	20 GCARSO A1	29 PE&OLES
3 CEMEX CPO	12 HOMEX	21 SORIANA B	30 TELINT L
4 GMEXICO B	13 ARA	22 AXTEL CPO	31 COMPART O
5 TELMEX L	14 TELECOM A1	23 TVAZTCA CPO	32 AUTLAN B
6 GFNORTE O	15 URBI	24 OMA B	33 BOLSA A
7 TLEVISA CPO	16 COMERCI UBC	25 BIMBO A	34 SIMEC B
8 FEMSA UBD	17 ALFA A	26 MEXCHEM	35 ICH B
9 GEO B	18 KIMBER A	27 GFINBUR O	

Las empresas de Carlos Slim representan cerca del 45% del Índice de Precios, mientras que las de Ricardo Salinas Pliego rondan cerca del 4.53%.²⁰

4.5.2 Dow Jones

El Índice bursátil Dow Jones es un servicio de información financiera que muestra un conjunto de diferentes índices bursátiles de los mercados de Estados Unidos, calculados por la empresa Dow Jones & Company. Por su importancia a veces se habla como índice Dow Jones sin especificar al referirse al más importante de ellos que es el industrial (DJIA).

El Dow Jones Industrial es un índice que refleja la evolución de algunas de las compañías más importantes que cotizan en el mercado norteamericano. Está formado por 30 compañías, todas ellas cotizadas en el NYSE, salvo dos, que cotizan en el NASDAQ: Microsoft e Intel.

Los promedios del Dow Jones tienen su origen en la iniciativa de varios editores financieros: Charles Henry Dow (1851-1902) y de Edward D. Jones (1856-1920). Ambos periodistas, quienes junto con Charles Bergstresser, fundaron en 1882 Dow Jones & Company, de allí el nombre de este indicador bursátil.

El Índice Industrial se creó en enero de 1897 se incluyeron inicialmente 12 compañías, luego se amplió a 20 en 1916 y finalmente a 30 en 1928. Al mismo tiempo se creó otro índice el cual estaba compuesto por 20 compañías ferroviarias, dado que en su época esta era una industria dominante. Actualmente este índice se conoce como de Transporte.

La única compañía que sigue siendo parte del índice desde sus comienzos es General Electric, excepto por un breve periodo cuando fue retirada en 1898 para luego ser reincorporada. En 1929, todas las compañías de utilidades fueron retiradas del índice industrial y fue creado un nuevo índice para estas compañías, con las acciones de 20 de estas empresas; en 1938 su número se redujo a 15.

²⁰ http://www.economia.com.mx/el_indice_de_precios_y_cotizaciones.htm



El Índice Compuesto del Dow Jones es el resultado de promediar el índice Industrial, el de Transportes y el de Utilidades.

A diferencia de la mayoría de los índices más importantes del mundo, el Dow Jones es un índice ponderado por precio, no por capitalización bursátil. Las compañías cuyas acciones tienen el precio más alto, aportan un mayor peso al índice. Cuando los promedios fueron creados, su valor era calculado simplemente por la suma del precio de todos los componentes de cada índice y dividiéndolo por el número de componentes del mismo.

Ésta es la mayor crítica que recibe, ya que un movimiento de un dólar en una compañía con mayor precio de su acción, hará que el índice se mueva mas independientemente de la capitalización de la misma. Además no es el mismo porcentaje de incremento o disminución ese mismo dólar en una compañía con un precio de la acción mas alto que en una compañía con un precio mas bajo, en la que el porcentaje de aumento o disminución seria mayor.

Para el calculo del índice Industrial se utiliza una formula que consiste de la suma del precio de la acción de las 30 compañías que lo componen y se divide por el divisor del índice. Éste es un coeficiente de ajuste, para que ciertos hechos corporativos que se produzcan en sus componentes, como stock splits o dividendos, no alteren el valor del mismo. El primer cálculo del índice fue 40,94, y su mínimo histórico, unos meses después, fue 28,48. Actualmente ronda los 14.000 puntos.

Su composición no se altera reguladamente como la de otros índices. Son los editores del Wall Street Journal los que deciden si necesita alguna modificación, y que compañías entran o salen. Aunque no hay regulaciones explícitas para la selección de los componentes de cada promedio, los títulos son añadidos únicamente si tienen una excelente reputación, demuestran crecimiento sustancial, son parte del interés de varios inversores y representan de forma adecuada el sector al cual pertenecen.

Si un inversionista quiere operar el futuro sobre el Dow Jones, lo puede hacer en el CBOT (Chicago Board of Trade) de Chicago, adicionalmente existe una estrategia de inversión relacionada con el índice llamada "The Dogs of the Dow" (los perros del Dow), en la que se seleccionan los 10 valores del Dow que tengan mejor tasa de dividendo al comienzo del año. Se mantienen durante todo el año y se sustituyen los que ya no formen parte de esos 10 por los nuevos al comienzo del próximo año.²¹

4.5.3 Nasdaq

El Nasdaq es el primer mercado electrónico y el más grande del mundo. En este existen varios índices que agrupan un número de empresas de ese mercado, como por ejemplo el Nasdaq 100 o el Nasdaq Composite.

²¹ <http://www.finanzasydinero.com/blog/%C2%BFque-es-el-dow-jones/>



- El Nasdaq Composite Index

El Nasdaq Composite es un índice de capitalización bursátil, a diferencia del Dow Jones, que es un promedio de precios. Este índice mide la actividad de todos los títulos comunes, tanto domésticos como internacionales, que están enlistados en el mercado electrónico del Nasdaq.

El Composite también representa una proporción, basada en la relación que existe entre el valor total de mercado de todas las acciones que conforman el índice hoy, y el valor total de las mismas el día que el índice empezó a funcionar.

Para calcular el valor del índice, se divide el valor de mercado actual (la suma de los precios por el total de acciones en circulación de cada valor que cotiza en el índice) entre el valor de mercado el primer día del índice.

- Nasdaq 100 Index

Este índice incluye 100 de las empresas más grandes, locales e internacionales, que cotizan en el Nasdaq y que no pertenecen al sector financiero.

Este índice refleja el desempeño de empresas pertenecientes al sector de las computadoras, telecomunicaciones, minoristas / mayoristas y biotecnología. Las compañías pertenecientes al sector financiero, incluyendo las de inversión, no son consideradas en este índice.

El Nasdaq 100 se calcula por medio de una metodología basada en el peso por capitalización.

- Nasdaq Financial-100 Index

El Nasdaq Financial-100 mide el desempeño de 100 de las mayores organizaciones financieras, tanto domésticas como internacionales, que cotizan en el Nasdaq.

Al igual que los anteriores, este índice representa el peso de las empresas sobre la base de su capitalización e incluye instituciones pertenecientes al sector de banca, ahorros y casas matrices relacionadas, compañías de seguros, compañías de inversión y servicios financieros.²²

²² Fuente: Invertia EE.UU.



4.5.4 Inflación

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada. El índice de medición de la inflación es el INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor). Este índice mide el porcentaje de incremento en los precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país.

Existen otros índices, como el Índice Nacional de Precios al Productor, que mide el crecimiento de precios de las materias primas.

Existen cuatro tipos de inflación:

- Inflación por consumo o demanda. Esta inflación obedece a la ley de la oferta y la demanda. Si la demanda de bienes excede la capacidad de producción o importación de bienes, los precios tienden a aumentar.
- Inflación por costos. Esta inflación ocurre cuando el precio de las materias primas (cobre, petróleo, energía, etc.) aumenta, lo que hace que el productor, buscando mantener su margen de ganancia, incremente sus precios.
- Inflación autoconstruida. Esta inflación ocurre cuando se prevé un fuerte incremento futuro de precios, y entonces se comienzan a ajustar éstos desde antes para que el aumento sea gradual.
- Inflación generada por expectativas de inflación (círculo vicioso). Esto es típico en países con alta inflación donde los trabajadores piden aumentos de salarios para contrarrestar los efectos inflacionarios, lo cual da pie al aumento en los precios por parte de los empresarios, originando un círculo vicioso de inflación.

Detenimiento

Para detener la inflación, los bancos centrales tienden a incrementar la tasa de interés de la deuda pública. De esta manera se incrementan las tasas de interés en los préstamos al consumo (tarjetas de crédito, hipotecas, etc.). Al aumentar las tasas de interés del consumo, se frena la demanda de productos.

El lado negativo de este control es que al frenar la demanda de productos, se frena a la industria que los produce, lo cual puede llevar a un estancamiento económico y desempleo. Un ejemplo es el sexenio del Presidente Vicente Fox, durante el cual se controló la inflación (el tercer mejor sexenio, después de los gobiernos de Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz), pero el crecimiento del Producto Interno Bruto ha sido de los peores en 70 años, sólo por encima de Miguel de la Madrid Hurtado.²³

²³ <http://www.economia.com.mx/inflacion.htm>



Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC)

El INPC es un indicador económico. Su finalidad es medir a través del tiempo la variación de los precios de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo de los hogares mexicanos.

Complejidad:

- El número tan grande de precios que existe en una economía moderna;
- La necesidad de tener una muestra representativa, lo más amplia posible, de los gastos que realizan las familias;
- Los bienes y servicios que se consumen se ofrecen a todo lo largo y ancho del territorio nacional;
- Los precios no cambian simultáneamente, ni avanzan todo el tiempo a la misma velocidad.

Índice Nacional de Precios Productor (INPP)

El INPP es el instrumento para medir el cambio promedio que tienen los precios de los bienes y servicios que se producen en el país.

Los bienes y servicios finales son aquellos que ya no requieren ninguna transformación y son consumidos en el mercado interno ó destinados a exportación.



Principales Diferencias

Objetivo	
INPP	Es un estimador de la evolución de los precios de los bienes y servicios que forman la producción de la economía.
INPC	Es un indicador del comportamiento de los precios de los bienes y servicios que consumen las familias
Cobertura	
INPP	Además del consumo familiar, incluye también a los bienes y servicios intermedios, de consumo del gobierno, de inversión y de exportación.
INPC	Incluye únicamente los bienes y servicios que adquieren las familias para su consumo.
Ponderaciones	
INPP	Las ponderaciones se estiman con base en el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM).
INPC	Los ponderadores están basados en los reportes que el INEGI levanta en los hogares, los cuales, al agregarse, constituyen la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH).
Importaciones	
INPP	No considera a las importaciones.
INPC	Incluye a las importaciones como una fracción de los bienes que consumen las familias.
Fuentes de Información	
INPP	Los precios se recaban directamente en las empresas productoras de bienes o suministradoras de servicios.
INPC	Los precios son recabados en los establecimientos o fuentes de información donde las familias acuden a realizar las compras de los bienes y servicios que consumen.
Precios	
INPP	Los precios que se cotizan son principalmente Libre a Bordo (LAB) planta de producción. Por tanto, no incluyen impuestos al consumo, costos de transporte y márgenes de comercialización; se solicitan de manera voluntaria y son confidenciales.
INPC	Se elabora con base en precios al consumidor final que incluyen impuestos al consumo, costos de transporte y márgenes de comercialización. Las cotizaciones son proporcionadas de manera voluntaria y se publican cada mes en el Diario Oficial de la Federación, manteniendo confidencialidad respecto a la fuente de información.
Resultados	
INPP	Presenta resultados mensuales a nivel nacional. Se publica a más tardar el día 9 de cada mes en un boletín de prensa y en la página electrónica del Banco de México.
INPC	Se calcula quincenalmente para 46 ciudades y a nivel nacional. Los resultados se publican los días 10 y 25 de cada mes en el Diario Oficial de la Federación, en un boletín de prensa y en la página electrónica del Banco de México.

4.5.5 Unidades de inversión (UDI)

En 1995, después de que México experimentó una de sus peores crisis, El Banco de México, crea una Unidad de Valor que tiene como objetivo proteger a los inversionistas de las variaciones bruscas en el tipo de cambio de nuestra moneda con relación a otras del mundo, pero principalmente con el dólar estadounidense. Su valor se basa en las variaciones que experimenta el INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor).

En abril de 1995 se comienza a utilizar la UDI (Unidad de Inversión) que inicia con un valor igual a un peso de ese momento. Desde entonces se le han indexado las variaciones que ha sufrido el INPC. El valor actual es de 3.819524 pesos por cada UDI,



lo que supone que la suma diaria de esa variación de abril de 1995 a julio de 2007 es de casi trescientos por ciento de aumento.

Debido a que la UDI se actualiza con valores que emite diariamente El Banco de México, es una herramienta muy adecuada para conservar el poder adquisitivo de nuestro dinero. Sin embargo, como instrumento de inversión no es el que mejores rendimientos nos puede entregar, ya que fue creada para proteger el valor de la moneda, sin considerar el crecimiento productivo como lo sería una inversión.

Muchos de los deudores de créditos hipotecarios o de otro tipo de bienes, fueron alentados a pasar su deuda a UDI, ya que se entiende que es atractivo tanto para el que presta, como para el acreditado.

Es importante considerar que uno de los inconvenientes de esta Unidad de Inversión radica en la dependencia económica que tiene nuestro país con Estados Unidos, por lo que una variación importante en el tipo de cambio de nuestra moneda con respecto al Dólar, creará un posible aumento en los productos básicos en nuestro país, lo que puede provocar un incremento en el INPC, y por consecuencia directa en la UDI; no obstante El Banco de México se ocupa de que esto no ocurra, siempre será una posibilidad. En un fenómeno de este tipo, nuestra inversión estará protegida, sin embargo el deudor de UDI verá reflejado ese incremento en su pasivo.

Por lo anterior podemos darle a la UDI la categoría de una herramienta de inversión muy segura, por lo tanto poco productiva.

4.5.6 Tasas

La tasa de interés es el porcentaje que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero".

La tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado.

Desde el punto de vista del Estado, una tasa de interés alta incentiva el ahorro y una tasa de interés baja incentiva el consumo.

Los datos de las tasas de interés proporcionan información a partir de la cual los administradores pueden determinar los costos de oportunidad de las inversiones. El rendimiento sobre la inversión debe exceder a la tasa de mercado sobre proyectos de riesgo equivalente.

Son importantes indicadores de la economía de un país, al tiempo que sus variaciones tienen efectos tanto negativos como positivos en la vida económica de la población en todas sus esferas.



En términos sencillos, puede decirse que los cambios en las tasas de interés son tanto causa como consecuencia de las variaciones que experimentan las finanzas nacionales.

Las tasas de interés afectan de manera directa al sector financiero de la nación al subir o bajar los costos de los créditos, lo cual resulta en alteraciones en la balanza de oferta y demanda y finalmente en los precios de los productos y servicios que adquiere la población.

Las tasas de interés tienen efectos directos sobre el sector empresarial puesto que, cuando éstas suben, el costo de los créditos se eleva también y la inversión se dificulta y se torna más escasa.

Cuando el costo de los créditos es mayor, la población disminuye la demanda de bienes y servicios que no sean de primera necesidad, dado que los consumidores evitan utilizar sus créditos.

Sin embargo, la elevación de las tasas de interés puede resultar beneficiosa para el ahorro y la inversión puesto que también se incrementan los montos que las instituciones financieras pagan a sus inversionistas y ahorradores. Así pues, muchos aprovechan el alza de las tasas de interés para restringir los gastos y ahorrar.

Cuando las tasas de interés disminuyen, la consecuencia directa es que los créditos se tornan más baratos y, por lo tanto más atractivos.

Los empresarios tienden a solicitar créditos para expandir sus negocios, lo cual aumenta la producción de bienes y servicios.

Por otra parte, las personas comienzan a consumir más y a utilizar el crédito con mayor libertad, puesto que el porcentaje que pagarán por el crédito será más bajo.

Así pues, cuando las tasas de interés son bajas, la oferta y la demanda se incrementan y se reactiva la economía.

Sin embargo, la reducción excesiva de las tasas también puede acarrear consecuencias negativas ya que, al aumentar la oferta y la demanda, los costos también se incrementan y se genera mayor inflación. Asimismo, el ahorro y la inversión son menos redituables, por lo que la gran mayoría de los inversionistas decide comprar divisas, lo cual deriva en un aumento en las tasas de cambio y la devaluación de la moneda nacional.

El Banco de México (Banxico) es el organismo encargado de regular las alzas y bajas de las tasas de interés, basándose en las necesidades del mercado y las tendencias del sector financiero.



Por lo tanto, cuando la inflación se torna muy elevada, Banxico puede decidir elevar las tasas de interés para favorecer el ahorro y regular la oferta y la demanda. Sin embargo, esta decisión debe estudiarse y tomarse cuidadosamente puesto que, el incremento de las tasas de interés también acarrea inestabilidad económica.

Al vivir en un mundo globalizado, las tasas de interés internas dependen también de las variaciones en las tasas de interés del resto del mundo. Cuando un país decide bajar sus tasas, los inversionistas tienden a mover sus inversiones a países que les generen mayores intereses.²⁴

Tipos de tasa de interés

- Tasa de interés nominal. Se refiere al retorno de los ahorros en términos de la cantidad de dinero que se obtiene en el futuro para un monto dado de ahorro actual. "La tasa de interés nominal es igual a la tasa real más la inflación".
- Tasa de interés real. Mide el retorno de los ahorros en términos del volumen de bienes que se pueden adquirir en el futuro con un monto dado de ahorro actual. Es el porcentaje resultante de deducir a la tasa de interés general vigente la tasa de inflación.
- Tasa de interés activa: es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.
- Tasa de interés pasiva: es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.
- Tasa de interés preferencial: es un porcentaje inferior al "normal" o general (que puede ser incluso inferior al costo de fondeo establecido de acuerdo a las políticas del Gobierno) que se cobra a los préstamos destinados a actividades específicas que se desea promover ya sea por el gobierno o una institución financiera.
- Tasa de interés externa: precio que se paga por el uso de capital externo. Se expresa en porcentaje anual, y es establecido por los países o instituciones que otorgan los recursos monetarios y financieros.²⁵

Este tema tiene estrecha relación con la inflación y sus implicaciones debido a que tiene efectos generalizados en la economía nacional, en el consumo, en el mercado, en el ahorro y en las inversiones.

²⁴ John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, Radebaugh Lee H. coaut, Daniel P. Sullivan Negocios

Internacionales Pearson Educación, 2004

www.inversionista.com.mx

²⁵ <https://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r37373.PPT>



Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIE)

Es la tasa que refleja las condiciones del mercado de dinero que calcula diariamente el Banco de México, con base en las cotizaciones de las tasas de interés ofrecidas a distintos plazos por las instituciones de banca múltiple. Se emplea como tasa de referencia para crédito. El procedimiento de cálculo se establece en la Circular 2019/95 emitida por el Banco de México.²⁶

Tasa de Interés Interbancaria Promedio (TIIP)

Esta variable es informada y calculada por el Banco de México, con base en una muestra estadística realizada con los bancos múltiples que operan en el país y determina cual es el costo promedio ponderado en que incurrieron las instituciones de banca múltiple por la captación de recursos en moneda nacional provenientes del público en general, en sus diversos instrumentos a plazo de un día o mas.

Con base en esta muestra estadística se establecen los diferentes costos de captación, correspondientes a cada tipo de plazo. De esta manera, se informa semanalmente a través de los diarios de mayor circulación nacional, cual es la tasa T.I.I.P. a 28 días, a 90, 180, etc.²⁷

4.5.7 Dólar

Es la denominación de la moneda de uso oficial de distintos países; entre ellos destaca Estados Unidos por tener el mayor nivel de moneda circulante en el mundo.

1 dólar estadounidense = 13.3248 pesos mexicanos.²⁸
(22-06-2009)

El dólar nos compromete, hace difícil y riesgoso el endeudamiento, las transacciones, el intercambio y la gestión de negocios en nuestro país. Sin embargo es de las monedas más poderosas del mundo y su aceptación, validez y presencia es irrefutable.

El contexto bajo el que se encuentra México es que es el país latinoamericano que tiene la mayor dependencia de la economía estadounidense ya que destina a ese mercado exportaciones equivalentes a cerca del 25% del PIB.

A nivel regional, después de México se ubican en materia de dependencia de Estados Unidos las economías de Venezuela, Costa Rica y Ecuador, cuyas exportaciones al país del norte equivalen a 17, 14 y 12% de sus productos en forma respectiva.

²⁶ www.economia.com.mx/glosario.htm

²⁷ https://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/lbero/04/04_04.htm

²⁸ http://dof.gob.mx/indicadores_detalle.php?cod_tipo_indicador=158&dfecha=22%2F06%2F2009&hfecha=22%2F06%2F2009



La esperada y vivida desaceleración de la economía estadounidense tuvo un impacto en América Latina y en especial en México debido a que el problema mayor es el tamaño de las exportaciones a Estados Unidos.

El 84.7% de lo que exportamos va a Estados Unidos; y es que geográficamente, financieramente y por cuestiones de conveniencia a los empresarios mexicanos les es más fácil hacer llegar sus productos en tiempo y forma.

Indicadores Económicos

JUNIO 5 DE 2009²⁹

BOLSA MEXICANA DE VALORES	03-JUNIO-2009	04-JUNIO-2009	VARIACIÓN %
ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES	24,651.32	24,748.03	0.39%
VOLUMEN OPERADO ACCIONES NEGOCIADAS:	311.31	246.52	-20.81%
IMPORTE DEL MERCADO ACCIONARIO	6,871.28	4,981.15	-27.51%
COSTO DEL DINERO	ANTERIOR	AYER	VARIACIÓN %
CETES A 28 DIAS (Tasa Ponderada)	5.09	5.08	-0.01%
VALORES GUBERNAMENTALES TASA A 1 DIA	5.22	5.18	-0.04%
TASA DE INTERÉS INTERBANCARIA DE EQUILIBRIO TIIE 28 Días	5.3900	5.3800	-0.0100%
COSTO PORCENTUAL PROMEDIO (MAYO)	4.95	4.38	0.57%
DÓLAR		COMPRA	VENTA
VENTANILLA BANCARIA		12.8500	13.3500
INTERBANCARIO		13.2155	13.2175
48 HORAS		13.2175	13.2250
(Cotizaciones en pesos)		COMPRA	VENTA
CENTENARIO		15,200.00	16,200.00
ONZA TROY		205.00	230.00
INFLACIÓN		ULTIMO DATO	VARIACION %
MENSUAL (ABRIL)		0.35	-0.23
ACUMULADA (DIC 2008/ABRIL 2009)		1.38	0.35
ANUAL (ABRIL2008/ABRIL 2009)		6.17	0.13

²⁹ <http://www.dof.gob.mx>



Indicadores financieros

Cuarta Semana de Mayo del 2009³⁰

TIPO	LUN 25	MAR 26	MIE 27	JUE 28	VIE 29
Cetes 28 días	5.18%	5.09%	5.09%	5.09%	5.09%
TIEE 28 Días	5.4869%	5.4869%	5.4869%	5.4350%	5.4350%
UDI	\$4.261837	\$4.261837	\$4.261837	\$4.261837	\$4.261837
Euro	\$18.4478	\$18.4783	\$18.3361	\$18.4729	\$18.6542
Dólar Americano	\$13.2020	\$13.2150	\$13.2500	\$13.2037	\$13.2142

4.5.8 Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El que posee un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas.

- Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores.
- El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas.
- Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas.

- La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado

³⁰ <http://www.elfinanciero.com.mx/ElFinanciero/Portal/>



Utilidad

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso".

El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del adeudo.

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición e bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el título sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario

Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

En los bancos e instituciones financieras existen muchas opciones para invertir; cada una con características particulares. Para elegir la más apropiada, debemos conocer varios aspectos básicos:

- Su rendimiento.
- Nivel de riesgo.
- Plazo contratado.
- Disponibilidad de los fondos.

Los principales instrumentos de inversión son:

- Certificados de depósito: Bajo riesgo, rendimiento y plazo fijo o ajustable. Está diseñado para personas que buscan atractivos rendimientos con base en el plazo y monto invertido.



- Pagaré bancario: Bajo riesgo, rendimiento y plazo fijo. Es una inversión a plazo que paga rendimientos garantizados a una tasa de interés fija y al término de plazo contratado; para personas que buscan buenos rendimientos con una inversión mínima.
- Fondos de inversión deuda: Riesgo bajo-medio, rendimiento y plazo variable. Sociedades que reúnen a un grupo de ahorradores que invierten su dinero de manera conjunta; tienen mejores oportunidades que si lo hicieran de manera individual. Es recomendable que se usen como una opción a largo plazo.
- Fondos de inversión renta variable: Riesgo medio-alto, rendimiento y plazo variable. Operan de manera similar a los fondos de inversión en deuda, con la diferencia de que invierten conjuntamente el dinero de los ahorradores en el mercado accionario. Los fondos en renta variable ofrecen mayores oportunidades de rendimiento, pero debe considerarse una inversión de largo plazo.
- Valores o Bonos de deuda: Representan fondos destinados a obra pública de infraestructura o proyectos específicos que son garantizados por gobiernos o la administración pública y que generalmente se cubren en plazos mayores de 5 años, llegando a periodos más largos (10 a 30 años) en casos de países emisores.

Conclusiones:

- El dinero que se desea invertir debe buscar los rendimientos que correspondan al riesgo.
- Si se trata de excedentes de liquidez, deberá analizarse que parte puede arriesgarse y cuanto se desea obtener como crecimiento seguro.
- Hacer cíclico este criterio es muy saludable, financieramente hablando.
- La decisión de qué tipo de Bonos adquirir, puede facilitarse si se utilizan los servicios de un asesor financiero, ya que el presente artículo pretende sólo introducir a nuestros lectores al tema.
- Hay que preguntar siempre al momento de contratar, la facilidad o dificultad en la disponibilidad de los fondos y el costo que significa el anticipar si es posible el retiro de los mismos.

4.5.9 Certificados de la Tesorería de la Federación

Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES).

Valor Nominal: 10 pesos (diez pesos).

Plazo: A elegir.

Se pueden emitir a cualquier plazo siempre y cuando su fecha de vencimiento coincida con un jueves o la fecha que sustituya a este en caso de que fuera inhábil. De hecho, estos títulos se han llegado a emitir a plazos mínimos de 7 días y a plazos máximos de 728 días.



En la actualidad los CETES se emiten y colocan a plazos de 28 y 91 días, y a plazos cercanos a los seis meses y un año.

Pago de intereses:

Estos títulos no devengan intereses debido a que son bonos cupón cero. Sin embargo, la tasa de interés del título está implícita en la relación que existe entre su precio de adquisición, el valor nominal del título y su plazo a vencimiento.

Colocación primaria:

La colocación primaria de estos títulos se realiza mediante subastas, en la cual los participantes presentan posturas por el monto que desean adquirir y la tasa de descuento que están dispuestos a pagar. Las reglas para participar en dichas subastas se encuentran descritas en el Anexo 6 de la Circular 2019/95 emitida por el Banco de México y dirigida a las Instituciones de Crédito.

El viernes se realiza la convocatoria, el martes se reciben posturas hasta las 13:00 hrs., se anuncian resultados a las 13:30 y se liquidan las posturas los días jueves.

Pueden ser de:

- Tasas múltiples.
- Tasa única (esta prácticamente no se usa porque todos buscan fondearse a la menor tasa, incluso el gobierno).

Evidentemente Banxico como representante del gobierno comienza a asignar con la menor tasa, hasta que se le acaba el monto a subastar, la tasa que se publica en el periódico es el promedio de las tasas de las posturas.

Mercado Secundario

Existe un mercado secundario amplio para estos títulos. En la actualidad se pueden realizar operaciones de compra-venta en directo y en reporto, así como operaciones de préstamo de valores. En adición, pueden ser utilizados como activo subyacente en los mercados de instrumentos derivados (futuros y opciones). Normalmente se realizan mediante Fondos de Inversión o si tienes el dinero para los montos mínimos a través de tu broker con una Casa de Bolsa.

Las compra-ventas en directo de estos títulos se pueden realizar ya sea cotizando su precio, su tasa de descuento o su tasa de rendimiento. Sin embargo, la convención actual del mercado es cotizarlos a través de su tasa de rendimiento. Existe una metodología que se utiliza como convención para calcular el precio de los CETES y para convertir una tasa de rendimiento a una tasa de descuento y viceversa (Si te interesan las fórmulas y ejemplos prácticos te los envío).



Identificación de los Títulos

La clave de identificación de la emisión de los CETES está diseñada para que los instrumentos sean fungibles entre sí. Esto es, CETES emitidos con anterioridad y CETES emitidos recientemente pueden tener la misma clave de identificación siempre y cuando venzan en la misma fecha. Para ello, la referida clave está compuesta por ocho caracteres, el primero para identificar el título ("B"), el segundo es un espacio en blanco, y los seis restantes para indicar su fecha de vencimiento (año, mes, día). Como se puede observar, lo relevante para identificar un CETE es su fecha de vencimiento, esto significa que dos CETES emitidos en fechas distintas pero que vencen el mismo día cuentan con la misma clave de identificación, por lo que son indistinguibles entre sí.

Ejemplo de clave de identificación de CETES que se emiten el 24 de agosto del 2000 a plazo de 28 días y que vencen el 21 de septiembre del 2000: B 000921

Son títulos de crédito al portador denominados en moneda nacional, en los cuales se consigna la obligación directa e incondicional del Gobierno Federal a liquidar a la fecha del vencimiento al tenedor el valor nominal del documento.

Desde 1962, se inició la emisión de los CETES con alguna eficiencia, pero no fue sino hasta 1977 cuando se empezó a hacer uso de ellos, de una forma sistemática, las siguientes razones:

- Porque, por diferentes motivos, en ese año las condiciones económicas y políticas fueron propicias para ello.
- Porque, en consecuencia, en dicho año se publica el Decreto que autoriza al Ejecutivo Federal a emitir Certificados de Tesorería, que establece las reglas generales de emisión, circulación, colocación y literalidad de los CETES los cuales, incluso, todavía se utilizan.

Títulos de crédito al portador denominados en moneda nacional a cargo del Gobierno Federal. Estos títulos pueden o no devengar intereses, quedando facultada la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para colocarlos a descuento o bajo par. Los montos, rendimientos, plazos y condiciones de colocación, así como las demás características específicas de las diversas emisiones, son determinados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente la opinión del Banco de México. El Decreto mediante el cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fue autorizada a emitir CETES apareció publicado en el Diario Oficial de la Federación del 28 de noviembre de 1977, el cual fue abrogado por el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de julio de 1993

En repetidas ocasiones al año, se realiza una nueva emisión de Cetes y cada una se reconoce por la clave que se le asigna la cual se integra con el año de la emisión y el número de la semana en que se hizo.



Procedimiento para su Emisión

El procedimiento de emisión consiste en que cuando el gobierno decide hacer una nueva emisión de CETES convoca al Comité de Emisiones en el que se votará la emisión, en caso de aprobación se provee una acta de emisión, la cual será la base estructural del título único que representará la totalidad de la emisión, se elabora el título único y se deposita en el Banxico; hecho lo anterior los bancos, las casas de bolsa, y otros inversionistas institucionales compran, en subasta, los CETES, de manera primaria, mediante posturas en firme que presenta semanalmente a la CNV; Las casa de bolsa, a su vez, los colocan entre gran público o las adquieren como parte de su cartera de fondos de inversión. El resto de la emisión se coloca entre los bancos inversionistas hasta cumplir la totalidad. Al vencimiento de los CETES Banxico publica un aviso comunicando la fecha a partir de la cual se puede cobrar el monto del CETE, porque físicamente se hace en el lugar (casa de bolsa, banco etc.), en donde se haya adquirido.

Derechos que confiere

No contiene estipulación sobre el pago de intereses sino que el titular solo aspira a recibir el valor del mercado que tengan a la fecha de su venta.

Valor de mercado

Su valor es más o menos fijado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en cada emisión, en función de los siguientes elementos:

- La regulación de la moneda
- El financiamiento de la inversión productiva del gobierno
- Su influencia en las tasas de intereses.

4.5.10 Recaudación del impuesto a los depósitos en efectivo

El Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE) es recaudado para el Gobierno Federal por todas las Instituciones financieras del país. Es del 2%, su operación inicia el 1 de julio del 2008 y será aplicado:

- Al monto excedente de \$25,000 de los depósitos en efectivo, ya sea en Moneda Nacional o extranjera, que se realicen en todas las cuentas de las que el Cuentahabiente (persona física o moral) sea titular en una misma Institución Financiera, durante el mes de que se trate. Esto significa que aún cuando los clientes fraccionen sus depósitos, de cualquier forma pagarán IDE por el excedente.
- Adquisiciones en efectivo de cheques de caja, desde el primer peso y en el momento de la adquisición.
- Los saldos a favor en las Tarjetas de Crédito (desde el primer peso) computarán también para efectos de la suma de depósitos en efectivo recibidos en el mes.



No se consideran depósitos en efectivo las transferencias electrónicas, traspasos entre cuentas, títulos de crédito, por ejemplo cheques, o cualquier otro documento o sistema pactado con Instituciones financieras en los términos de las leyes aplicables.

Personas a las que aplica:

Personas Físicas y Morales titulares de las cuentas.

Sujetos exentos:

- La Federación, Entidades Federativas, Municipios y organismos de la Administración Pública Paraestatal considerados como no contribuyentes.
- Personas morales con fines no lucrativos.
- Personas Físicas o Morales cuyos depósitos totales en efectivo no excedan de \$25,000 al mes calendario, excepto por las adquisiciones de cheques de caja.
- Instituciones del Sistema Financiero por depósitos en efectivo que se realicen en cuentas propias con motivo de su intermediación financiera o de la compra venta de moneda extranjera, salvo las que se realicen en cuentas concentradoras.
- Los extranjeros, por remuneraciones por servicios personales subordinados que perciban en los siguientes casos:
 - Los agentes diplomáticos.
 - Los agentes consulares, en el ejercicio de sus funciones, en los casos de reciprocidad.
 - Los empleados de embajadas, legaciones y consulados extranjeros, que sean nacionales de los países representados, siempre que exista reciprocidad.
 - Los miembros de delegaciones oficiales, en el caso de reciprocidad, cuando representen países extranjeros.
 - Los miembros de delegaciones científicas y humanitarias.
 - Los representantes, funcionarios y empleados de los organismos internacionales con sede u oficina en México, cuando así lo establezcan los tratados o convenios.
 - Los técnicos extranjeros contratados por el Gobierno Federal, cuando así se prevea en los acuerdos concertados entre México y el país de que dependan.
- Personas Físicas y Morales por los depósitos en efectivo hechos en cuentas propias abiertas para el pago de créditos otorgados hasta por el monto adeudado.

Fechas de recaudación:

El primer día hábil del mes siguiente, excepto en el caso de cheque de caja, en cuyo caso se cobrará al momento de comprarlo en ventanilla.



Constancias:

Las constancias por IDE recaudado se generarán mensualmente con información del mes calendario y mostrarán el detalle de IDE generado, recaudado y pendiente de recaudar.

Anualmente, se generará una constancia con el resumen de todo el año.³¹

4.6 La Banca Privada y sus Créditos Financieros para las PYMES

Los asuntos financieros son de gran complejidad, en especial cuando se desarrollan en un contexto internacional; por ello requieren, de sofisticadas soluciones bancarias a la medida de cada necesidad.

Con soluciones personales y empresariales la Banca Privada en México opera bajo estándares de calidad mundial y de procesos centralizados cuya aplicación facilita el intercambio estratégico, dinámico, experto, seguro y al alcance de cualquier interés.

Forjando redes de especialistas y asesores integrales, haciendo uso de los recursos disponibles dentro y fuera del país; el trabajo de las Instituciones que conforman la Banca, es proporcionar asesoría valiosa en áreas clave de la vida diaria.

Desde servicios cotidianos de banca transaccional hasta cuentas en el extranjero denominadas en diferentes divisas, la banca privada ofrece una gama completa de servicios para ayudar en la administración del patrimonio de ciudadanos emprendedores que tienen la necesidad de recibir información y gestión financiera de la manera más efectiva y personalizada.

Situación, objetivos y aspiraciones son premisas a considerar al momento de elegir una opción bancaria y de interés personal un entorno abierto al mundo de las finanzas, los mercados y las inversiones es lo de hoy. Al desarrollar una relación basada en el entendimiento y respeto mutuo y, más importante aún, en la confianza, se establecen relaciones duraderas y sanas con la Banca.

Ahora echemos un vistazo a los créditos y financiamientos que ofrecen a las MPYMES.

Antes que nada es importante resaltar que durante esta investigación nos percatamos de la inventiva, la asesoría, la preferencia, el acceso y los nuevos desarrollos que la Banca Privada ofrece a las MPYMES desde acceso directo a un portal privado diseñado especialmente para ellas hasta el diseño de oficina y atención pro-emprendedores. Es gratificante el esfuerzo que la Banca hace para impulsar este eje clave de la economía nacional debido a que otros programas carecen de difusión, respalda y a la larga terminan siendo sumamente engorrosos. La Banca en Línea es una de las mejores herramientas de consulta y movimiento portales como InverWeb de

³¹ <http://www.scotiabank.com.mx/Personal/Cuentas/LIDE/Pages/LIDEInformacionGeneral.aspx>



Scotiabank son sumamente amigables y eficaces para la operación administrativa-financiera. Mucho depende también de la Dirección Gerencial, Soporte y Servicio al Cliente para completar y respaldar el proceso.

De una muestra de 17 instituciones bancarias que operan en el país y que actualmente ofrecen financiamiento PYME presentamos una lista de 7 de ellos; los que sobrevivieron, no apartaron ni contrajeron su margen de crédito PYME.

BANORTE

Apoyo Financiero para emprender un negocio. Dirigido a micro, pequeñas o medianas empresas con actividad industrial, comercial o de servicios, Banorte y Nacional Financiera ofrecen un crédito dirigido a:

- Capital de trabajo.
- Adquisición de maquinaria.
- Bodegas.
- Mobiliario.
- Equipo de transporte.
- Construcción.
- Desarrollo tecnológico.
- Mejoramiento ambiental.

Status:

- Cobertura nacional.
- Monto hasta 1 millón de pesos.
- Plazo hasta 18 meses.
- Tasa variable.
- Tasa de interés TIE+12 Puntos.

Requisitos:

- No presentar quiebra técnica.
- No ser acreditados del Fobaproa.
- No estar dedicados a la actividad de caza, pesca, agropecuaria, compra venta de terrenos y construcción de vivienda.
- Presentar buenos antecedentes crediticios.
- Edad mínima del solicitante persona física con actividad empresarial o principal accionista de la empresa de 26 años y máxima de 65 años.
- Antigüedad mínima de 2 años como empresario y en su actividad.
- Mínimo un año de residencia en la plaza del empresario.
- Ausencia de embargos (solicitante y/o aval).



Documentación:

- Copia del RFC ó copia del alta en Hacienda.
- Copia de escritura constitutiva de la sociedad solicitante.
- Copia de identificación oficial con fotografía, y copia de acta de matrimonio, de divorcio o de modificación al régimen conyugal, cuando proceda.
- Estados financieros firmados al cierre del ejercicio anterior y recientes, con antigüedad no mayor a seis meses, con sus respectivas relaciones analíticas firmadas.
- Copia de la última declaración de ISR o IVA.
- Copia de estados de cuenta de cheques de los últimos tres meses de los bancos con los que opera (diferentes a Banorte).
- Solicitud de programa de inversión.

BANCOMER

Crédito Nuevo para salir adelante destinado principalmente para que las MPYMES cumplan con sus obligaciones financieras ó expandan su negocio:

- Crédito Líquido PYME
- Activos Fijos PYME
- Capital de Trabajo PYME

Detalles:

- Crédito reactivación económica.
- Crédito simple para capital de trabajo.
- Desde \$50,000 y hasta \$2 millones de pesos.
- Plazo 36 meses.
- meses de gracia de pago de capital.
- Tasa fija del 12%.
- Sin comisión por apertura y prepago.

Ofrece también tarjeta negocios:

- Diferimiento de pagos durante 3 meses: exención del pago mínimo sobre el monto que se haya dado de alta en este programa por los siguientes 3 meses. Los intereses generados en el período serán capitalizados.
- En el cuarto mes, el monto se transforma en un plan de pagos fijos a 24 meses, con lo que los pagos se fijan durante ese período.
- Uso de tarjeta negocios sobre la línea de crédito que tengas disponible, aunque estas nuevas disposiciones quedarán fuera del plan de liquidez.



Requisitos:

- Ventas mínimas anuales.
- Tiempo en operación.
- Garantía obligación solidaria, no aplica a personas físicas con actividad empresarial.
- Régimen fiscal.
- Referencias del Buró de Crédito.
- Información del aval.

HSBC

Crédito a Negocios es un financiamiento que se ofrece a personas físicas con actividad empresarial ó personas morales que tengan una micro, pequeña ó mediana empresa.

Les permite cubrir necesidades de capital de trabajo, resurtir inventarios, adquirir equipo de transporte, equipo de cómputo, mobiliario, maquinaria, crecimiento del negocio, entre otros.

Los diferentes planes de financiamiento que HSBC ofrece son:

- Efectivo (Capital de trabajo)

HSBC presta efectivo ó capital de trabajo que las PYMES necesitan, es una línea de crédito revolvente, la cual esta disponible en una ó varias disposiciones, siempre y cuando no se exceda el límite y la capacidad autorizada.

- Equipo de transporte

HSBC presta dinero para adquirir el equipo de transporte, es un crédito simple, se debe usar en una sola disposición, misma que puede ser igual o menor al importe autorizado.

- Maquinaria

HSBC presta dinero para la adquisición de maquinaria especial para la producción diaria.

Crédito a negocios de HSBC, se obtiene con sólo acudir a la sucursal más cercana con la documentación requerida y de inmediato se obtiene valoración y repuesta.

Requisitos de contratación

- Ser persona física con actividad empresarial ó persona moral.
- Edad de 25 a 70 años.
- Ingresos mensuales mínimos comprobables para efectivo de \$3,500.00.



- Ingresos mensuales mínimos comprobables para crédito automotriz y/o equipamiento de \$7,000.00.
- Contar con referencias crediticias.
- meses como cliente HSBC (tener una cuenta ó crédito). No aplica para productos de equipo de transporte (autos, camiones, tractocamiones). Para persona moral se puede tomar en cuenta la relación de negocio del principal accionista con HSBC.
- Antigüedad mínima de 2 años en el domicilio actual ó 3 años considerando domicilio actual y anterior.
- Estar dado de alta en Hacienda con antigüedad mínima de 3 años, excepto para créditos de equipo de transporte que son 2 años.
- Para el producto de efectivo y maquinaria presentar a un obligado solidario.
- Identificación oficial del cliente: puede ser credencial de elector, pasaporte vigente ó cédula profesional.
- Comprobante de domicilio particular: (recibo telefónico) y del negocio (recibo telefónico, agua, luz, predio, estados de cuenta). También aplica para el obligado solidario.
- Comprobantes de ingresos: declaración anual ó estados de cuenta según corresponda el tipo de persona.
- Alta de SHCP (con antigüedad mínima de 3 Años), excepto para automotriz y equipo de transporte que son 2 años.
- Acta constitutiva, poderes y reformas (en caso de persona moral).
- Información financiera: balance general y estado de resultados correspondiente al último período anual y estado de resultados con antigüedad máxima de 3 meses. La información financiera es sólo solicitada para créditos mayores a 400 mil pesos.
- Pasaporte ó forma migratoria (FM2 ó FM3) vigentes en caso de que el principal accionista de la empresa sea extranjero.
- Solicitud-contrato debidamente requisitada y firmada con ayuda de tu ejecutivo.

SANTANDER

Crédito PYME

Es un crédito simple en moneda nacional con plazos de hasta 36 meses con tasa fija (programa AFÍN) para invertir en:

- Capital de trabajo.
- Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles).
- Plazos flexibles.
- No requiere garantía hipotecaria. (Solo en la adquisición o remodelación de bienes inmuebles).
- Cobertura nacional.
- Monto hasta 1.5 millones de pesos.
- Plazo hasta 36 meses.



- Tasa fija garantizada.
- Tasa de interés 12%.

Mercado objetivo: Micro, Pequeñas y Medianas empresas de los sectores industrial, comercio y servicios.

Requisitos:

- Ventas mínimas anuales: 1 millón de pesos anuales.
- Tiempo en operación: 2 años en operación.
- Garantía: Obligado solidario.
- Régimen fiscal: General simple, personas con actividad empresarial.
- Referencias del Buró de Crédito: Sin antecedentes negativos.

Documentación:

- Identificación oficial vigente.
- Comprobante de domicilio reciente.
- Alta ante SHCP.
- Cédula de identificación fiscal.
- Acta de matrimonio.
- Solicitud de reporte del Buró de Crédito reciente.
- Estado de cuenta de los últimos 2 meses.
- últimos estados financieros anuales.
- Declaración anual de los 2 últimos ejercicios fiscales.
- Declaración patrimonial reciente del obligado solidario ó aval.

AFIRME

Crédito PYME Afirme, producto financiero que permite a las MPYMES a tener integración total en manejo de sus recursos de manera práctica y eficiente.

Monto: Desde \$100 mil hasta \$3.4 millones.

Cobertura: Baja California, Chihuahua, Coahuila, Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Querétaro, Michoacán, Nuevo León, Morelos, Puebla, Sinaloa y Tamaulipas.

Plazo: Desde 36 hasta 60 meses.

Tasa: Variable.

Tasa interés: TIIE + 8 ó fondeo + 8.

Comisión: Sin comisión.

Documentación:

- Copia de alta ante SHCP.
- Copia del RFC del solicitante y del aval.



-
- Copia de Identificación oficial con fotografía y firma.
 - Copia del comprobante de domicilio del solicitante y del aval.
 - Copia del Acta de matrimonio del aval.
 - Relación patrimonial.
 - Estados financieros firmados al cierre del ejercicio anterior y recientes, con antigüedad no mayor a seis meses, con sus respectivas relaciones analíticas firmadas (persona física).
 - Parcial reciente no mayor a 3 meses. (persona moral).
 - Solicitud de verificación y referencias.
 - Documentos de garantías:
 - Hipotecaria (copia de escrituras)
 - Prendaria (autos y camiones según valor de guía).
 - Carta de avalúo de equipo.
 - Dictamen jurídico de la documentación legal acta constitutiva, poderes y actas de asamblea.

BANSI

Mercado objetivo: Micro, Pequeñas y Medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios.

Monto: Desde 145,000 UDIS Hasta 700,000 UDIS.

Cobertura: Distrito Federal, Estado de México y Jalisco.

Plazo: Hasta 48 meses.

Tasa: Variable.

Tasa interés: TIIE+7.

Comisión: Sin Comisión.

Requisitos y documentación son parecidos a las Instituciones anteriores tanto para personas físicas como morales; lo que hay que destacar de este banco es su creatividad, imagen, desarrollo social, conciencia ecológica y construcción de imagen corporativa que en conjunto trabajan a favor de la sociedad mexicana. Vale la pena resaltar este esfuerzo y mencionar a los pioneros de este movimiento fresco, libre y confiable.

Punto malo para Bansi es que tú deuda la contraes en UDIs. Hoy en día los empresarios no juegan a contraer deudas en unidades de inversión debido a su inamovilidad.

Crédito personas morales y físicas con actividad empresarial

- Solicitud de crédito y autorización para solicitar reporte de Buró de Crédito.
- Estados de situación financiera y de resultados dictaminados o internos de tres ejercicios anteriores.



-
- Estados de situación financiera y de resultados con antigüedad no mayor de tres meses.
 - Flujos de efectivo proyectados (cuando se requiera).
 - Título de propiedad con datos del Registro Público de la Propiedad y avalúo Bansi del inmueble otorgado en garantía.
 - Copia de alta de Hacienda y de la cédula del RFC.
 - Estados de cuenta bancarios.
 - Declaración fiscal de los tres últimos ejercicios. (Indispensable si no presenta información dictaminada).

AVAL

- Relación patrimonial.
- Autorización para solicitar reporte de Buró de Crédito.
- Copia de identificación oficial vigente (IFE o Pasaporte).

Además según perfil presentar:

- Acta constitutiva y poderes, así como modificaciones en su caso.
- Copia de identificación oficial vigente del apoderado o representante legal (IFE o Pasaporte).

BANAMEX

Banamex impulso desde el mes de mayo un financiamiento inmediato y emergente para las MPYMES afectadas por el virus de influenza humana; que golpeo visiblemente varios establecimientos mercantiles. El monto del financiamiento es de hasta \$2,000,000, hasta 6 meses de gracia, CAT 12.30%, tasa fija preferencial 12%, sin costo de apertura ni anualidad, cobertura nacional y crédito destinado a capital de trabajo.

Este tipo de financiamientos son visibles en situaciones de emergencia y tienen un plazo no mayor a 3 meses para su obtención. La atención y asesoría se brindan vía telefónica ó directamente en la sucursal bancaria más cercana y de preferencia del usuario.

Paquete Completo Empresarial incluye:

- Cuenta de cheques M.N.
- Banca Electrónica Banamex.
- Nómina Banamex.
- Tarjeta de Débito Ejecutiva.
- Terminal de Punto de Venta.
- Crédito Revolvente.



Banamex es uno de los bancos de mayor prestigio y credibilidad en nuestro país; su portafolio de productos, cubre las necesidades de solidez financiera de las MPYMES a un precio accesible, productos de gestión y agilidad como cuenta de cheques, BancaNet Empresarial, Nómina y tasas preferenciales.

4.7 La crisis económica y la repercusión en las MPYMES.

4.7.1 Recesión

Historia de recesiones económicas en los Estados Unidos y su impacto en el mundo

Según economistas, desde 1854, en Estados Unidos se han encontrado 32 ciclos de extensiones y contracciones económicas.

Las 3 recesiones que más han golpeado más a la unión americana son:

- Enero el julio de 1980 y julio de 1981 - noviembre de 1982: dos años en total
- Julio de 1990-marzo de 1991: ocho meses
- Noviembre de 2001-noviembre de 2002: doce meses

La primera recesión económica sucedió en 1819. Afectó grandemente a la nueva nación. Después de la guerra de 1812, la economía estadounidense experimentaba tensiones monetarias.

En 1814, durante el mandato de presidente Madison, se permitió el reemplazo del Banco Nacional. Esto significó el resonar de la economía de la posguerra. Aunque en 1817, hubo ciertas irregularidades e irresponsabilidad financiera. Los estadounidenses comenzaron a comprar cantidades extravagantes de tierras occidentales más de lo que estaba permitido. El gobierno comenzó a vender la tierra a crédito.

El 1819, el gobierno comenzó a exigir el pago de los préstamos. Durante este tiempo, la economía comenzó a ir en descenso. El crecimiento del mercado no se podía sostener más, las demandas de productos provenientes de Estados Unidos comenzó a disminuir. Esto llevó a un estado de bancarrota y una sería de ejecuciones hipotecarias. Los dueños de tierra se encontraron incapaces de pagar sus deudas al gobierno y a los bancos.

Después de la recesión 1817, otra recesión en 1837 siguió. Con esta recesión, en apenas dos meses de tiempo, la declinación económica acumuló casi \$100.000.000 en valor. Según se informa 343 bancos cerraron (fuera de los 850 bancos). Mientras que 62 bancos divulgaron falta parcial.

Las recesiones que sucedieron en 1857, 1873, 1893 y 1907. La recesión económica 1907 llegó a convertirse en crisis financiera. La primera manifestación fue una contracción de préstamos por algunos bancos que comenzaron en Nueva York y pronto



se extendieron a la nación entera. La recesión de 1907 era la cuarta recesión en 34 años.

La recesión de la Primera Guerra Mundial golpeó no sólo a los Estados Unidos sino también al resto del mundo. La economía de la preguerra demostraba desarrollo económico rápido. De hecho, la década antes de la guerra, la economía mundial crecía significativamente. Después de la guerra, la economía global sufrió consecuencias negativas que el mundo recordaría.

La declinación más aguda o peor fue durante 1921. Donde la recesión era resultado del fin de la producción del tiempo de guerra junto con la vuelta de las tropas sin empleo alguno. La producción global también fue afectada por la guerra, especialmente los países cuyas industrias desaparecieron por la guerra.

Lo que siguió fue conocido como la Gran Depresión que ocurrió desde 1929 hasta 1939. Es el derrumbamiento económico más dramático y mundial. Que afectó no sólo a las naciones de los países industrializados también hacia fuera a todos aquellos que confiaban en la exportación de sus materias primas. Fue la depresión económica más grande y más importante del mundo.

Cinco recesiones en los Estados Unidos siguieron después de la Gran Depresión. La recesión durante 1953, 1957, la de principios de los años 80, durante los años 90 y principios del año 2000.

En el 2000 la recesión no era solo sentida en los Estados Unidos sino fue también experimentada en la mayoría de los países occidentales. La unión europea fue golpeada sobre todo entre 2000 y 2001. Mientras que los Estados Unidos fue azotado sobre todo durante 2002 y 2003.³²

Definición

La NBER (Oficina Nacional de Investigación Económica) define a la recesión como "un decrecimiento significativo de la actividad económica" por un período de varios meses.

Estados Unidos ha sufrido este fenómeno once veces desde el final de la Segunda Guerra Mundial. La última tuvo lugar de 2001 a 2003 y fue relativamente tenue, a pesar de que se profundizó por el estallido de la "burbuja" tecnológica y los atentados del 11 de septiembre de 2001 en Nueva York y Washington.

³² Historia de recesiones económicas en los Estados Unidos

Lee, Mike

Hata, Paul



Evaluación e indicadores internos

- Producto Interno Bruto.
- Tamaño de la población.
- Población Económicamente Activa.
- Empleo.
- Ingresos personales.
- Producción industrial.
- Ventas en los sectores manufactureros.
- Ventas en los sectores minoristas.
- Sistema político, económico y financiero estable y funcional.
- Situación de crédito.
- Tasas de interés.
- Cartera vencida.
- Mercado Bursátil.
- Precios de casas de bolsa.
- Planes de pensiones.
- Infraestructura.
- Sociedad Incluyente, preparada y sana.
- Sectores Precursores de calidad.

Evaluación e indicadores externos

- Comportamiento de los Mercados Internacionales.
- Mercado de deuda y cuentas en el exterior.
- Relaciones Internacionales.
- Acuerdos de Libre Comercio Vigentes/Apertura Comercial.
- Importaciones-Exportaciones.
- Remesas.
- Inversión Extranjera Directa.
- Carteras de Inversionistas.
- Petróleo.
- Sectores Precursores de clase mundial.

Este tipo de crecimiento negativo golpea a la economía de México sobre todo en los sectores Industrial y Servicios. Los expertos estiman que la recesión económica abarca un periodo de entre once meses y puede alcanzar hasta dos años.

Esto empuja a muchas compañías a aumentar sus precios, los consumidores pierden confianza y se torna incierta la compra de ciertos productos. Finalmente podría darse el acontecimiento de que los consumidores pararán de comprar. Todas las áreas de una PYME deberán estar estrechamente ligadas para rebatir el impacto negativo de una recesión respecto a sus operaciones diarias, a las finanzas de la empresa, a la estructura y fortaleza nacional y sobretodo para la correcta toma de decisiones.



Perspectivas

- Agilizar procesos de concurso mercantil.
- Reforzar infraestructura.
- Mejorar instituciones en todos los niveles.
- Llevar a cabo reformas estructurales.
- Mejorar flexibilidad de economía.
- Reducir impuestos a personas físicas.
- Eliminar ISR a empresas (dejar el IETU).
- IVA general con misma tasa de IETU.
- Llevar precios oficiales (gasolina, electricidad, a nivel de precios sombra internacional).
- Impulsar la competitividad de las empresas.
- Establecer un régimen tipificado para empresas de calidad.

Evasión

- Evadir gasto público innecesario.
- Jamás adoptar medidas proteccionistas.
- Nunca se deben apostar las reservas para proteger la paridad.
- Tampoco hay que dar un diagnóstico erróneo.
- Ni culpar a la economía de mercado.
- De ninguna manera se deberán estatizar empresas en crisis.
- Y para nada se tendrán intervenciones en mercados clave de la economía nacional.

Al escuchar recesión, regularmente la relacionamos con cuestiones de macroeconomía, de la cual existen factores que de manera inmediata afectan.

Como factores negativos existen:

- Desabasto de alimentos.
- Carestía de materias primas.
- Dificultades o imposibilidad de acceso a tecnologías y equipos.
- Precios de los productos locales poco competitivos.
- Falta de capacitación continua del personal operativo.
- Supervisión inadecuada.
- Aranceles elevados.
- Políticas proteccionistas.

El balance adecuado de factores "buenos" y "malos" es lo que permite acotar al mayor enemigo del desarrollo y la estabilidad: La inflación.



Recesión, causales e historia:

Cuando nos enfrentamos a circunstancias adversas como pérdida de empleos o reducción en la oferta de los mismos, se reducen los índices de la población económicamente activa y los ingresos que generan; nos encaminamos primero, a una desaceleración en la producción de bienes y servicios, que fatalmente puede desembocar en una recesión.

En una recesión, se afectan todos los factores productivos por igual: Las empresas, los trabajadores y los técnicos de las mismas; Los consumidores y clientes de los bienes y servicios, sufrirán en mayor o menor grado las consecuencias de las restricciones o pérdidas.

Las medidas que los países pueden implementar para enfrentar una recesión son igualmente dolorosas:

- Despidos o reducción de la fuerza laboral.
- Disminución de los programas productivos con la consecuente pérdida de competitividad y precios atractivos.
- La demanda sube y la oferta es insuficiente.
- Se pierde el balance y aumenta el costo.

Historial:

Una recesión fuerte y duradera, provoca depresión; Durante la depresión de 1929 en los Estados Unidos, las pérdidas tan severas, fueron enfrentadas con cambios dramáticos en el manejo económico; hubo terribles daños y cuantiosas pérdidas en la economía mundial y se requirieron grandes sacrificios para superarla.

Se abandonó el patrón oro para garantizar la convertibilidad de las monedas y a partir del convenio llamado de Bretton Woods, se reguló a las monedas hasta que se adoptó al dólar como base para la garantía cambiaria.

En años recientes, los movimientos de capital en situaciones de riesgo, han sobrepasado las expectativas de recuperación y consecuentemente, ha habido grandes pérdidas de liquidez en bancos y corporaciones hipotecarias.

Principales efectos de la recesión hablando de finanzas personales:

- El aumento en la demanda de bienes y la inapropiada satisfacción en tiempo y calidad, aumenta el costo de adquisición y afecta nuestro consumo.
- Los precios de los artículos aumentan y los costos totales de nuestros consumos se incrementan.
- La posibilidad de aprovechar nuestra disposición de excedentes de capital, se reduce.



- La posibilidad de acceso a tecnologías de punta, o equipos especializados, se dificulta o se hacen inaccesibles.
- Nuestras oportunidades de crecimiento personal se dificultan.

Prevención

- Es necesario conservar el empleo aumentando la productividad en el mismo, más y mejor disposición en el uso de los recursos que se asignan para cada área.
- Conservar o incrementar la calidad de los productos elaborados y/o servicios proporcionados por parte de las empresas.
- El ahorro y la inversión inteligente de recursos, ayudan a sortear los efectos de una recesión hacia un patrimonio.
- Un gasto ordenado y racional, y un presupuesto personal balanceado se aplica exitosamente a los individuos y a las sociedades.

La prevalencia de los factores positivos, establecen el avance de las economías nacionales hacia mejores estados de desarrollo. El ingreso per cápita es más adecuado y la mejoría económica es perceptible a todo nivel: personal, familiar y nacional.³³

Realmente un empresario puede prevenir y tomar decisiones previas antes de llegar a resultar afectado por una recesión aquí algunas recomendaciones:

- Identificar qué insumos (materias primas, básicos, productos de limpieza ó de oficina) que se verán afectados por devaluaciones, aumentos de precios, deudas, cierre ó cesión.
- Hay que salir en busca de proveedores nacionales en caso de no tenerlos en forma; y si ya existe una alianza previa, mantener una relación estable y estar al pendiente de los movimientos, políticas ó cláusulas que pudiera cambiar este que no estén a nuestro favor. Hay que recordar que siempre hay segundas opciones uno no puede casarse de inmediato con el primero que se presente.
- Dejar de depender de los caprichos del mercado, mantener el precio de los productos ó servicios que se ofrecen, darle el trato justo y que se merece a cada uno de los clientes.
- Si el gasto se detiene, la gente preferirá gastar en los básicos. Quien se diversifica, tendrá mejores oportunidades de mantenerse en el mercado aún en situaciones adversas. No olvidar identificar ¿quién depende de ti?, ¿quien no te conoce aún?, ¿a quién se espera llegar? y ¿en cuanto tiempo?

³³ <http://mx.finanzaspracticas.com/1788-%C2%BFQu%C3%A9-es-una-recesi%C3%B3n-y-c%C3%B3mo-nos-afecta.note.aspx>



-
- Ofrecer variaciones de tu producto/servicio (nuevas aplicaciones, promociones, ventajas, crédito, etc.) lo que sea que ayude a seguir dentro del gusto del público ya que las empresas son las que dirigen y controlan el mercado.
 - Invertir. Momento de ir hacia delante, pensar en el futuro y aprender de los errores cometidos en el pasado. Mientras los demás van de retirada, uno puede tomar la posición de vanguardia y tomar el control de un mercado que se vaya quedando solo. Publicidad, expansión, tecnología permitirá que una empresa se quede en el mercado mientras las demás desaparecen
 - Reinventar. Es probable que el mercado cambie, que el consumidor cambie. Quedarse estático puede ser muy costoso, se requiere cambiar junto con el mercado, con el consumidor. Quien sepa aprovechar esta coyuntura se fortalecerá y será el nuevo líder del mercado.
 - Expandirse. Buscar alianzas para abrir más puntos de venta y llegar a nuevos consumidores. Compartir el éxito y la inversión, abrir franquicias de tu negocio. Cualquiera que trabaje a favor de un negocio en un punto que casualmente es atractivo e interesante es un aliado perfecto.

Un empresario sagaz, cortés, líder, perspicaz, activo, dinámico, que reconoce el talento humano y que es capaz de tomar decisiones previas a efectos de sobrevivir a los cambios bruscos en la economía nacional alcanza; no solo poder en el mercado, está en camino de obtener la estructura sólida de una empresa de alto valor agregado y es un ejemplo para las demás empresas que mientras dormían en sus laureles les fue arrebatado el queso. Siempre que alguien piensa en grande surge una buena idea, un gran proyecto, una amplia visión, una alianza inteligente, más opciones lógicas y aterrizadas.

4.7.2 Crisis

El estado "crisis". Un país, una economía, un gobierno, una organización, una empresa ó una persona se encuentran en crisis cuando una condición precursora, predominante ó accidental afecta de manera directa su equilibrio, actividades y función general. Este fenómeno suele durar días, semanas, meses ó años. Las fases de una crisis son las siguientes:

- Histórico y condiciones precursoras.
- Evento detonante.
- Pánico/Reacción exagerada/Desinformación.
- Acción Emergente.
- Etapa Informativa y Estabilización.
- Reestructuración.
- Recuperación.



Y un ejemplo directo y vivencial que experimentamos recientemente fue la desesperación e incertidumbre acerca del comportamiento del virus de influenza humana AH1N1.

Vivimos todas y cada una de estas fases. Primero existía el registro de casos similares en Estados Unidos de hace 10 años donde investigadores y especialistas de la salud no habían descubierto la movilidad, comportamiento, patrones y mutación de este virus.

Se destapa la noticia de una cantidad elevada de personas contagiadas por el virus “evento detonante” el Presidente emite un comunicado a la nación, la mayoría de los medios actúa de forma inmediata indicando las medidas de seguridad y prevención para hacer frente a este nuevo virus antes desconocido y totalmente nuevo para la ciudadanía mexicana.

La falta de información, incredulidad, temor a lo desconocido e incluso a la muerte lleva a tomar una serie de medidas por parte del Gobierno, Iniciativa Privada e incluso a nivel personal para contrarrestar los efectos de esta amenaza. Hubo incluso países que cerraron sus vuelos comerciales con destino a México y provenientes de nuestro país, rechazo y distinción de con-nacionales e incluso se pensó en la posibilidad de que esto se convirtiera en una pandemia de azote mundial. Empezaron también a circular en la Web cadenas, videos, notas y links a blogs que mencionaban que no siguieras las medidas de seguridad que nada de esto era cierto que la Organización Mundial de la Salud, el gobierno de Estados Unidos y el gobierno de México estaban confabulados para crear una especie de cortina de humo que cubriera sus acciones “turbias y de accionar” respecto a nuevas imposiciones y leyes. Mucha gente propuso que se mataran a todos los cerdos y otros tantos dejaron de consumir carne de puerco.

Mucha gente dejó de asistir a sus empleos por voluntad propia ó por imposición, se emitió el decreto que solicitaba el cierre de escuelas de todos los niveles educativos, restaurantes, cines, hoteles, bares, teatros; lugares con alta concentración y afluencia de público, fueron los que siguieron. La gente que viajaba en metro sin cubre-bocas era casi un insulto para los demás usuarios que comúnmente usaban este medio de transporte. Se instauró como requisito que los chóferes de microbús usaran guantes y cubre-bocas. Nos indicaban en todo momento la importancia de seguir las indicaciones para evitar contagios y de que en caso de presentar todos los síntomas acudiéramos pronto a la Unidad de Salud más cercana.

En el recuento de los daños nos enteramos del número de decesos, contagios, rango, edades, sexo, cifras mundiales, avance en investigaciones médicas, decrecimiento y control de casos de contagio. Pero también nos dimos cuenta de las pérdidas en que incurrieron los prestadores de servicios alimentarios, de esparcimiento y turísticos por la suspensión de actividades debidas a las disposiciones sanitarias oficiales, además de las pérdidas en el sector de porcicultura, redujeron el PIB en alrededor de 1 punto porcentual. La SHCP estimó una pérdida económica de aproximadamente 30,000 millones de pesos derivada de la contingencia sanitaria que pudieron ser más de no



haber actuado a tiempo. Los costos y pérdidas fueron enormes, aunados a la debilidad económica por la crisis financiera mundial.³⁴

No obstante, se debe reconocer que la tasa de crecimiento del contagio del nuevo virus se contuvo gracias a las precauciones que se tomaron, aunque representaron impactos económicos negativos para todos los habitantes, principalmente en aquellas zonas en las que se detectaron la mayoría de los casos probables y probados. Como se mencionó anteriormente el costo de no haber actuado como se hizo pudo ser mucho mayor, no sólo en el núcleo de contagio, sino en diversas regiones del mundo por propagación acelerada. La vida y la economía vuelven a la “normalidad”.

Finalmente ahora, y como conclusión la alerta debe dirigirse a prevenir el crecimiento en los costos que generan las deficiencias redescubiertas en la infraestructura de investigación y en el equipamiento médico nacional. Siempre queda una enseñanza después de un estado de alerta tal para la ciudadanía, Gobierno y actuar institucional.

Así es como damos paso a todas y cada una de las fases de una crisis; por supuesto, no es necesario dejar en claro que en situaciones tales siempre es más prudente actuar con calma y concentrar fuerzas para reponernos de los estragos que deja un escenario crítico.

³⁴ Artículo: Actitudes y costos por la influenza humana.

Mario González Valdés.

Profesor de Finanzas y Economía de la División de Negocios.

Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México.

El Economista.

7 Junio, 2009.



CAPÍTULO 5. LAS CADENAS PRODUCTIVAS, CONGLOMERADOS ALIANZAS ESTRATÉGICAS ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO DE LAS MPYMES

5.1 Las cadenas productivas

Concepto

Las Cadenas Productivas consisten en la integración electrónica, a través de un canal de comunicación e interacción de las grandes empresas o las grandes instancias gubernamentales, con sus proveedores de productos o servicios, para formar un enlace de provecho mutuo.

Características

Entre otros, las Cadenas Productivas ofrecen servicios como:

- Descuento electrónico (Factoraje).
- Capacitación y asistencia técnica.
- Intercambio de información entre los miembros de las cadenas bajo los más altos estándares de seguridad.
- La garantía de que la información está segura, ya que se transmite por vía electrónica y se evita el transporte de documentos físicos.
- Certeza en los flujos, al descontar los documentos por cobrar de los clientes.
- Acceso a una línea automática con el mínimo de requisitos.
- Apoyo financiero basado en tu ciclo productivo.
- Realizar en efectivo las facturas antes de su vencimiento, sin generar pasivos adicionales.
- Tasas de operación competitivas en el mercado.
- No tiene límite en la línea para acreditar facturas.
- Consultar información en línea.

Beneficios

- Ofrece acceso a crédito, sin garantías.
- Forma un historial por experiencia crediticia.
- Promueve el desarrollo de capacidades como proveedor.
- Permite contar con una opción adicional como fuente de financiamiento para capital de trabajo, en condiciones más favorables a las del mercado.
- Refuerza la estructura financiera posibilitando su desarrollo y crecimiento.
- Obtener financiamiento inmediato y vía electrónica dentro de la cadena productiva.
- Facilita la toma de decisiones.
- Incrementa el volumen de ventas al permitir relacionarse con otros proveedores.
- Disminuye gastos de cobranza.



Proceso de formación de las cadenas productivas

Para la formación de una cadena se deben considerar las siguientes etapas:

Análisis de la cadena.- Para la integración de los agentes y hacer frente a los problemas de interés común, se tienen que realizar las siguientes actividades:

- Definición de la estructura de la cadena productiva (Por ejemplo: productor, acopiador rural, mayorista, hasta el consumidor).
- Definición del funcionamiento, roles de los actores.
- Identificación de los principales problemas y cuellos de botella (Por ejemplo: relaciones entre los productores y los compradores, entre los industriales y los comerciantes, etc.)

Tres estructuras posibles de las cadenas productivas

Establecer diálogos para la acción.- Los agentes económicos deberán desarrollar un diálogo franco y abierto para establecer la competitividad con equidad a través de los siguientes pasos:

- Consultas Institucionales, entre los entes privados y estatales.
- Mesas de diálogo, entre los representantes de las instituciones involucradas.
- Mesas de concertación, en las cuales se van a definir la suscripción de acuerdos, convenios, contratos, etc. entre las instituciones involucradas.

Principales ventajas de la integración en una cadena productiva

- El fortalecimiento de las instituciones participantes en los acuerdos.
- Mayor rentabilidad en la producción obteniendo mejores precios y reduciendo los costos.
- Disminución del riesgo.
- Facilidad en el acceso a los insumos.
- Acceso a fuentes de financiamiento, créditos y economías de escala.
- Acceso a información de mercados.
- Mayor acceso a tecnologías de punta.
- Mejor aprovechamiento de la mano de obra familiar.

Situación Actual de las cadenas productivas

La situación actual de muchos sectores agropecuarios (generalmente de camélidos, caprinos) demuestra una falta de integración entre los agentes productivos, los cuales por el contrario, compiten individualmente entre sí (proveedores de insumos, intermediarios, medios de transformación, comercialización, etc.). En este mundo globalizado, los niveles de competencia se hacen más exigentes, por lo que se tiene



que empezar a trabajar a nivel de una competencia entre cadenas productivas, para lograr el desarrollo del sector agropecuario.

En nuestro medio, el Ministerio de Agricultura, a través de la Dirección General de Promoción Agraria, viene fomentando la constitución formal de las cadenas productivas, así tenemos a las cadenas: avícola-porcino-maíz amarillo duro y vacuno de leche, como las más desarrolladas, y a las cadenas de vacunos carne, alpacas en proceso de formación.

Por ello el Estado y el sector productivo privado enfrentan un desafío de trabajo articulado que si se deja de lado, podría significar otra oportunidad perdida para el país.

Programa de cadenas productivas nafinsa

Permite recibir el pago inmediato de las ventas a crédito, a través del financiamiento de las cuentas por cobrar, vía Internet.

Beneficios

- Obtener financiamiento desde cualquier parte del mundo en forma ágil y segura.
- Obtener liquidez inmediata: fortalece el capital de trabajo y mejora la estructura financiera.
- Tasas de interés competitivas.
- No se requiere una línea de crédito.
- Acceso inmediato a las cuentas por cobrar a través de www.nafin.gob.mx.
- Disminuye las cargas administrativas por gestiones de cobranza.
- Elimina el uso de documentos.

Características

- Montos a Financiar: Importe publicado por la EPO.³⁵
- Plazo: Hasta 180 días.
- Tasas: Banamex le ofrece las tasas más competitivas del mercado.
- Moneda: Nacional.

Requisitos

- Ser proveedor de EPO.
- Ser persona moral o persona física con actividad empresarial.
- Contar con una cuenta de cheques Banamex.

³⁵ Dependiendo del plazo establecido con cada Empresa de Primer Orden (EPO)



- Requisita por duplicado el "Contrato de Financiamiento a Proveedores-Cadenas Productivas NAFIN" y el "Convenio Pequeña y Mediana Empresa Cadenas Productivas".

Documentos

- (2) Copias del acta constitutiva con sus reformas y poderes notariales (sólo para personas morales) donde conste que los apoderados o representantes legales cuenten con facultades para actos de administración.
- (2) Copias de la cédula de identificación fiscal y del alta ante SHCP.
- (2) Copias de comprobante de domicilio de la empresa.
- (2) Copias de Identificación oficial vigente, de los apoderados (credencial de elector, pasaporte).

Programa de cadenas productivas exportadoras de Bancomext.

Beneficios

- Obtener liquidez para realizar más negocios.
- Mejora la eficiencia del capital de trabajo del negocio.
- Agiliza la cobranza.
- La disposición de los recursos es inmediata, en forma electrónica y permite elegir al banco para operar.
- Realiza las transacciones desde la empresa en un sistema amigable y sencillo.

Características

- Es un descuento de documentos sin recurso.
- Hasta por el 100% del valor de los documentos negociables.
- En pesos o dólares americanos.
- Tasa fija durante el plazo del crédito.
- Sin comisiones.
- Tasas preferenciales.
- Sin garantías reales.

Requisitos

- Estar afiliado en alguna Cadena Productiva Exportadora.

Documentación

- Alta en Hacienda y modificaciones
- Cédula de identificación fiscal
- Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses
- Identificación oficial con fotografía y firma del solicitante o del representante legal
- Estado de cuenta al que se depositarán los recursos



- Contrato original
- Información legal correspondiente

5.2 Conglomerados o clústers.

Concepto

Un agrupamiento empresarial consiste en un grupo de empresas de la misma actividad que tienen una estrategia común, que se vinculan con los sectores soporte y mantienen entre sí lazos de proveeduría y prestación de servicios, las cuales están organizadas en redes verticales y horizontales con el propósito de elevar sus niveles de productividad, competitividad y rentabilidad.

Objetivos

El conglomerado se constituye como una estrategia de desarrollo económico para consolidar a las empresas mexicanas, en particular, las de menor tamaño a través del fortalecimiento de encadenamientos productivos, a través de este programa se busca:

- Aprovechar las vocaciones productivas regionales, estableciendo una visión estratégica de mediano y largo plazos.
- Fortalecer las cadenas productivas para convertirlas en detonadoras del desarrollo regional.
- Elevar los niveles de competitividad de las empresas mediante su integración en las cadenas productivas.
- Lograr una visión compartida de todos los agentes económicos involucrados en el desarrollo de agrupamientos empresariales.
- Vincular e instrumentar mecanismos de apoyo (estímulos fiscales, crédito, capacitación, tecnología e infraestructura), que faciliten el desarrollo de agrupamientos empresariales.

Ventajas y Beneficios

- Logra una visión compartida de todos los agentes económicos involucrados.
- Generan mayor derrama económica en la región o zona de influencia.
- Prestigio de la región al elaborar el producto con mejor calidad.
- Respuesta rápida a los cambios de la industria.
- Fortalece las cadenas productivas.
- Aprovecha las vocaciones productivas regionales, estableciendo una planeación estratégica de mediano y largo plazos.
- Eleva los niveles de competitividad de las empresas mediante su integración en las cadenas productivas.
- Generan economías de escala en las actividades en grupo.
- Logra la especialización de las empresas en los productos, procesos y maquinaria relacionada a la actividad.



Tipos de clúster o conglomerados:

Clúster físico:

Un clúster físico es una concentración geográfica conectada no necesariamente articulada de empresas del mismo ramo económico, de proveedores especializados de las mismas, de oferentes de servicios al productor y de compañías en ramas económicas vinculadas.

Clúster integrado funcionalmente:

Es un clúster físico de empresas, proveedores especializados, oferentes de servicio e instituciones asociadas (gobiernos locales, universidades, centros de investigación, empresas certificadoras, asociaciones comerciales) que compiten y cooperan en un campo económico específico mediante el desarrollo sostenido de economías de aglomeración caracterizadas por:

- Creciente eficiencia operativa de cada eslabón de la cadena.
- Alta eficiencia de integración óptima entre los eslabones de la cadena de valor que caracteriza al clúster.

La formación de los clústeres nos permite generar economías de aglomeración y de integración funcional. A través de ellos se busca tener ventaja competitiva sustentable y generar mayor valor agregado.

Pasos para implementar un clúster (tiempo estimado de 6 meses)

- Entendimiento de los conceptos de los CLUSTERS.
- Análisis económico de los sectores motores del desarrollo.
- Identificación y selección de cadenas productivas.
- Identificación de los componentes críticos (grupos empresariales)
- Identificación de proveedores (nacionales y/o Internacionales)
- Diagnóstico de la cadena productiva.
- Perfil de las empresas participantes.
- Infraestructura física y de servicios.
- Análisis del entorno.
- Comportamiento global de la industria.
- Comportamiento regional de la industria.
- Fortalezas y debilidades (FODA) competitivas.
- Diseño del Plan Estratégico de Desarrollo de Negocios.
- Calendarización del proyecto.
- Implementación.



Un clúster puede iniciarse con un sencillo ejercicio: el diseño de un diagrama de flujo de todas las posibles cadenas de producción involucradas con su sector. Estas deben incluir los elementos que le afecten tanto directa como indirectamente.

Elementos

En los clusters hablamos de tres elementos importantes para su implementación:

- Integración
- Agrupaciones y alianzas
- Infraestructura

Integración: fundamentada en un nuevo modelo de hacer negocios, una nueva cultura que use los recursos de otra empresa relacionada o no para un beneficio en común.

Agrupaciones y alianzas: las agrupaciones no son cooperativas, son agrupaciones de empresas de un mismo producto las cuales se agrupan con el objetivo de mejorar su flujo informático, adquirir "poder adquisitivo", intercambiar ideas e implementar innovaciones que beneficien a todos como grupo. Esto implica el acercamiento a la competencia de manera saludable y en el mejor interés de las empresas y el país. Las alianzas son muy importantes siempre y cuando estén sean "totalmente transparentes".

Infraestructura: esto implica los parques industriales, su ubicación, zonificación y regulaciones. Que quede claro que estos son "Empresa Privada" y no tienen ningún nexo con el clúster. El único compromiso es la contratación de los beneficios que este brinda bajo contratación bilateral y equitativa.

Modelo conceptual: el clúster económico

5.3 Alianzas estratégicas alternativas para el desarrollo de las MPYMES

Alianzas estratégicas

Concepto

Son acuerdos cooperativos en los que dos o más empresas se unen para lograr ventajas competitivas, que no alcanzarían por sí mismas a corto plazo sin gran esfuerzo.

Beneficios

Los principales beneficios de las alianzas estratégicas son:

- Capacidad para crear nuevos productos.
- Reducción de costos.
- Incorporar nuevas tecnologías.



-
- Penetrar nuevos mercados.
 - Desplazar competidores.
 - Sobrevivencia en un mercado mundial muy competido.
 - Generar más utilidades para reinversiones.
 - Responder oportunamente a cambios en la demanda.

Ventajas

- Operaciones más rápidas.
- Aprovechar mayores oportunidades al consolidar oferta y compartir riesgos.
- Transferencia de tecnologías.
- Acceso a nuevos mercados y canales de distribución.
- Contacto más directo con los clientes.
- Aportaciones de capital para el desarrollo de mercado y/o tecnologías.

Funciones

- Salvar a una empresa de la quiebra.
- Mejorar productos.
- Ampliar mercados.
- Incrementar ventas.
- Incursionar en otros mercados.
- Complementar productos o servicios, y
- Expandir su mercado al plano internacional.

Fines de las alianzas estratégicas

Las metas que buscan conseguir las alianzas son:

- Reducción de costos.
- Reducción de riesgo.
- Aumento de la velocidad de comercialización.
- Adquisición de flexibilidad.
- Control de los competidores.
- Canalizar la migración del conocimiento.
- Neutralización de los competidores.

Campo administrativo

Los campos de apoyo de las alianzas estratégicas se circunscriben a:

- Tecnológico.
- Mercadológico (distribución y comercialización)
- Capacitación.
- Logística.



- Administración.
- Político y social.

Aspectos importantes a evaluar

En lo que se refiere al mercado, debe de considerarse aspectos que conllevan al éxito en un mercado competitivo y global, evaluando:

- Posicionamiento en el mercado.
- Mercado en los que opera.
- Participación en el mercado.
- Canales de distribución.
- Ventas en unidades y dinero.
- Márgenes brutos de utilidad.
- Políticas de promoción/publicidad.
- Experiencia en exportaciones.

Tipos de alianzas estratégicas

- Joint ventures (coinversiones).
- Consorcios de exportación.
- Compra de acciones.
- Consorcios de investigación y desarrollo.
- Licencias.
- Franquicias.
- Licencias cruzadas y acuerdos de distribución cruzados.
- Contratos de manufacturas.
- Contratos de administración.

Joint venture

Una *joint venture*, inversión conjunta o coinversión, es un acuerdo contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de activos, tecnología, maquinaria, entre otros, para crear una nueva empresa.

Consortios de exportación

En los consorcios de exportación y en las cooperativas de comercio exterior, varias empresas de tamaño pequeño o mediano aportan capital para crear una nueva entidad, que se dedicará a la canalización de su producción al exterior, compartiendo su propiedad.

Cuando no se da la creación de una nueva empresa, se puede presentar la participación en el capital del o los aliados, mediante la compra de acciones en un solo sentido o en forma recíproca.



En este tipo de alianzas, varias empresas de tamaño pequeño o mediano aportan capital para crear una nueva entidad que se dedica a la exportación de los productos de los socios, compartiendo su propiedad.

Compra de acciones

En los proyectos promovidos y/o financiados por gobiernos o instituciones internacionales, se crean nuevas entidades que normalmente se dedican a estimular la cooperación científica y tecnológica entre empresas, universidades e institutos de investigación, y a dar a conocer los resultados entre los participantes, los cuales no comparten de la propiedad de dichas entidades.

Consortios de investigación y desarrollo

En una alianza estratégica conjunta de investigación, que en ocasiones incluye una universidad, los resultados de la investigación se difunden entre los diversos participantes o aliados.

Los consorcios de investigación y desarrollo se forman cuando las alianzas no involucran propiedad, no crean una nueva entidad, se dan asociaciones entre empresas que no requieren de participación de los socios en la propiedad.

Licencias

Una licencia, en el contexto internacional, es un acuerdo contractual entre dos empresas de distintos países, por medio del cual una concede a la otra el derecho a usar marca, proceso productivo, patente, marca registrada, secreto comercial, otros activos intangibles, a cambio de un pago fijo inicial y un *Royalty*, que no es otra cosa que un pago periódico que efectúa la empresa licenciataria a la empresa licenciadora y que puede consistir en un monto fijo por unidad vendida, o un porcentaje sobre las ventas o beneficios.

Franquicias

Una franquicia es la licencia de uso de marca en donde se transmiten conocimientos técnicos y se proporciona asistencia técnica; la persona adquiriente tiene la concesión para producir y/o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos del titular, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que éste se distingue.

Es una licencia para distribuir a nivel punto de venta. La empresa que otorga la franquicia proporciona el “know how”.



Licencias cruzadas y acuerdos de distribución cruzados

Las licencias cruzadas y los acuerdos de distribución cruzados consisten en intercambio de productos complementarios para ser distribuidos en otros países.

Contratos de manufacturas

La empresa contratante paga una cantidad de dinero para que otra organización fabrique más productos bajo una marca. En los contratos de manufactura las empresas subcontratan a sus competidores en el país y otros países la fabricación de ciertos productos.

En muchos casos, los contratos de manufactura se hacen con empresas ya establecidas que cuentan con capacidad instalada ociosa, en tanto que en otros, se crean empresas en el país receptor donde el proceso de fabricación de partes o del todo de un producto es rentable, por disponer de algún factor en abundancia, el cual baja los costos, por ejemplo, mano de obra barata.

La subcontratación y la competitividad de las empresas para exportar

La subcontratación en economías en desarrollo podrá aprovecharse del factor de producción segmentada, que ofrece las siguientes ventajas:

- Zona de explotación de materiales básicos;
- Mano de obra calificada y barata;
- Acceso a tecnologías desarrolladas por regiones o países;
- Explotación de posiciones geográficas para mejorar la circulación y distribución del producto.

Contratos de administración

En los contratos de administración, la cooperación se da a largo plazo entre competidores, como es el caso de compañías hoteleras y del sector hospitalario que administran instalaciones de propiedad de empresas locales en ciertos países.

Tipos de acuerdos cooperativos

Los acuerdos cooperativos se generan y desarrollan en este entorno, encontrándose una gran variedad de ellos en función del tipo de interrelación que mantienen las fuerzas mencionadas, existiendo dos tipos básicos:

- Horizontales, también llamados “Alianzas Estratégicas”

Es la alianza entre grupos de empresas que ofrecen el mismo producto o servicio las cuales cooperan entre sí en algunas actividades pero compiten entre sí en el mismo mercado. Un Ejemplo de este tipo de redes podría ser el agrupamiento de pequeñas



empresas del sector confección las cuales conservan su individualidad y atienden a sus mercados individuales sin embargo a traves del agrupamiento cooperan entre sí para la compra de insumos y/o para surtir un pedido que exceda las capacidades individuales de cada una de las empresas.

- Verticales, también llamados “Redes Estratégicas”.

Es la alianza entre grandes empresas y las pequeñas empresas para desarrollar proveedores. De esta manera las primeras pueden dedicarse a aquellas actividades que les resultan más rentables y disponen de mayor flexibilidad organizacional, en tanto que las segundas pueden asegurar un mercado que les permitirá sostenerse en el corto plazo y crecer en largo plazo.



CAPÍTULO 6. LA IMPORTANCIA DE LOS APOYOS FINANCIEROS DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES PARA LAS MPYMES

Importancia

- Impulsar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.
- Impulsar el desarrollo del país.
- Aumentar la competitividad de las empresas mexicanas y contribuir a la formación de los empresarios.

6.1 Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Historia

La idea de una institución para el desarrollo de América Latina y el Caribe surgió por primera vez durante las actividades iniciales encaminadas a crear un sistema interamericano en ocasión de la Primera Conferencia Panamericana de 1890. Tuvieron que transcurrir casi siete decenios para que el BID se volviese una realidad bajo una iniciativa propuesta por el entonces Presidente de Brasil Juscelino Kubitschek. El Banco se fundó oficialmente en 1959, cuando la Organización de los Estados Americanos redactó el Convenio Constitutivo del Banco Interamericano de Desarrollo.

El BID ofrece soluciones para afrontar los retos del desarrollo en los 26 países miembros de América Latina y el Caribe. Mantiene relaciones con gobiernos, empresas y organizaciones de la sociedad civil.

El BID ha ayudado a transformar la región de América Latina y el Caribe. Si bien aún queda mucho por hacer, los indicadores sociales de la región mejoraron notablemente en varios aspectos, como alfabetización, nutrición y esperanza de vida.

Objetivo

Es reducir la pobreza en Latinoamérica y El Caribe y fomentar un crecimiento sostenible y duradero. En la actualidad el BID es el banco regional de desarrollo más grande a nivel mundial y ha servido como modelo para otras instituciones similares a nivel regional y subregional. Aunque nació en el seno de la Organización de Estados Americanos (OEA) no guarda ninguna relación con esa institución panamericana, ni con el Fondo Monetario Internacional (FMI) o con el Banco Mundial. En la actualidad el capital ordinario del banco asciende a 101.000 millones de dólares estadounidenses.

Estructura

El Banco es encabezado por una comisión de Gobernadores que se sirve de un Directorio Ejecutivo integrado por 14 miembros para supervisar el funcionamiento de la institución apoyándose en un equipo de gerencia. La Asamblea elige al presidente para un período de 5 años y a los miembros del Directorio para un período de 3 años. Desde



1988 el presidente fue el español naturalizado uruguayo Enrique V. Iglesias, quien renunció al cargo en mayo de 2005. Dos meses después fue elegido el diplomático colombiano Luis Alberto Moreno, para el periodo 2005 - 2010.

Países Miembros del BID; en verde los prestatarios, y en rojo los miembros no prestatarios.

Los países miembros que son 48 se clasifican en dos tipos: miembros no prestatarios y miembros prestatarios. Los miembros no prestatarios son 22 en total y no reciben financiamiento alguno pero se benefician de las reglas de adquisiciones del BID, pues sólo los países miembros pueden procurar bienes y servicios a los proyectos financiados por el banco. Entre los no prestatarios figuran los países miembros de la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Japón, Israel, Croacia y Suiza.

Por otro lado, los 26 miembros prestatarios del BID poseen en conjunto el 50.02% del poder de voto en el directorio y se dividen en 4 grupos de acuerdo al porcentaje máximo de financiamiento que pueden recibir:

- Grupo A: Argentina, Brasil, México y Venezuela. Porcentaje máximo de financiamiento: 60 %
- Grupo B: Chile, Colombia y Perú. Porcentaje máximo de financiamiento: 70 %
- Grupo C: Bahamas, Barbados, Costa Rica, Jamaica, Panamá, Surinam, Trinidad y Tobago y Uruguay. Porcentaje máximo de financiamiento: 80 %
- Grupo D: Belice, Bolivia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Nicaragua y Paraguay. Porcentaje máximo de financiamiento: 90 %

Si más de la mitad de los beneficios netos del proyecto se canalizan a los ciudadanos de bajos ingresos el país solicitante puede agregar un 10% adicional al porcentaje máximo de financiamiento, siempre y cuando no supere el 90% del total. Por norma cada año el BID debe utilizar más del 40% de sus recursos en programas que mejoren la equidad social en la región.

China se integrará al Banco Interamericano de Desarrollo como país donante, fortaleciendo sus crecientes vínculos con América Latina y el Caribe. El gobierno chino contribuirá US\$ 350 millones para el desarrollo en América Latina y el Caribe.

El gigante asiático se convertirá en el 48º país miembro del BID, la mayor fuente de financiamiento a largo plazo para la región.

China se ha comprometido a contribuir US\$ 350 millones al Grupo BID, para fortalecer programas clave, en momentos en que la economía mundial pasa por una época de turbulencia. Los fondos serán distribuidos de la siguiente manera:

- US \$125 millones serán destinados al Fondo de Operaciones Especiales del BID, que provee préstamos blandos a Bolivia, Guyana, Haití, Honduras y Nicaragua.



- US\$ 75 millones irán a diversos fideicomisos del BID para fortalecer la capacidad institucional de los gobiernos y municipios e instituciones del sector privado.
- US\$ 75 millones formarán parte de un fondo de inversión que será administrado por la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), que apoya a la pequeña y mediana empresa.
- US\$ 75 millones serán administrados por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), que se especializa en microempresas.
- El 16 de abril de 2009, El Banco Interamericano de Desarrollo informó que le prestará US\$285 millones a Uruguay para "mejorar la eficiencia del gobierno central", en las áreas fiscal, de gasto público y recursos humanos.

Organización

El BID está encabezado por la Asamblea de Gobernadores, que delega la supervisión de las operaciones del Banco en el Directorio Ejecutivo. Las labores cotidianas del BID están a cargo de un equipo gerencial.

Cada país miembro nombra a un gobernador cuyo número de votos es proporcional al capital que el país suscribe al Banco. Los 26 países miembros de América Latina y el Caribe tienen el 50,02% de los votos. El principal accionista es Estados Unidos, con el 30,01% de los votos.

Los directores ejecutivos desempeñan sus funciones en la sede del BID en Washington, D.C., y son designados por períodos de tres años.

El Presidente del BID, elegido por la Asamblea de Gobernadores por un mandato de cinco años de duración, es el funcionario ejecutivo principal y representante legal de la institución, y dirige las actividades diarias del Banco. Cuenta con la asistencia del Vicepresidente Ejecutivo y de cuatro Vicepresidentes.

- Asamblea de Gobernadores.
- Directorio Ejecutivo.
- Presidencia del BID.
- Gerencia.
- Personal.
- Organigrama.
- Departamentos, Oficinas y Sectores del BID.
- Directorio de empleados.
- Políticas.
- Estrategias.
- Evaluación y auditoría.

El BID presta recursos financieros y otorga donaciones. Además, comparte sus investigaciones y ofrece asesoría y asistencia técnica para mejorar áreas fundamentales como la educación, la reducción de la pobreza y la actividad



agropecuaria. La lista de clientes abarca desde gobiernos centrales a alcaldías y pequeñas empresas.

El Banco procura, además, asumir un papel protagónico en cuestiones transfronterizas como el comercio internacional, la infraestructura y la energía.

Integración

El Grupo del BID está integrado por la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). La CII se ocupa principalmente de apoyar a la pequeña y mediana empresa, y el FOMIN promueve el crecimiento del sector privado mediante donaciones e inversiones, con énfasis en la microempresa.

6.2 Corporación Interamericana de Inversiones (CII)

Misión

Promover y apoyar al desarrollo del sector privado y de los mercados de capital en sus países miembros de América Latina y el Caribe mediante la inversión y el otorgamiento de préstamos, la innovación y el apalancamiento de recursos en su calidad de institución que fomenta el desarrollo de la pequeña y mediana empresa a fin de contribuir al desarrollo económico sostenible.

Finpyme®

Es una metodología de diagnóstico desarrollada por la **Corporación Interamericana de Inversiones** para evaluar pequeñas y medianas empresas y ayudarlas a ser más competitivas y mejorar su acceso a posibles fuentes de financiamiento.

Historia

Finpyme es una metodología de diagnóstico de empresas desarrollada por la Corporación Interamericana de Inversiones con el apoyo de especialistas de la empresa de consultoría española IKEI. Fue en el año 2000 que se lanzó como programa piloto en Bolivia y Chile, financiado en parte por el Fondo Fiduciario Español establecido en el BID. Al amparo del programa piloto se llevaron a cabo 50 diagnósticos de empresas que posteriormente recibieron asesoría de especialistas para mejorar su competitividad.

Con la admisión de Corea como miembro de la CII en 2005, se estableció el Fondo Fiduciario Corea-CII para el Desarrollo de la PYME. Con el apoyo de este nuevo fondo la CII pudo dedicar recursos al desarrollo de iniciativas estratégicas como finpyme.

Objetivo

El objetivo del programa es implantar un mecanismo para diagnosticar PYME y ayudarlas a acceder a financiamiento de mediano y largo plazo. En muchos casos el



sector bancario no atiende adecuadamente a estas PYME, porque desconocen su capacidad financiera.

Los estudios de diagnóstico finpyme® facilitan la identificación de problemas que inciden positiva o negativamente en aspectos tales como:

- La generación de riqueza y empleos.
- La eficiencia en los procesos administrativos y productivos.
- La consolidación de proyectos con empresas que estimulen el desarrollo económico.

Proceso

El proceso finpyme® consiste de los siguientes pasos:

- Crear bases de datos de PYME y recopilar información sobre las actividades del sector bancario en cada país.
- Llevar a cabo diagnósticos de empresas seleccionadas por el programa.
- Realizar un análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas, Oportunidades) de dichas empresas.
- Determinar el potencial de esas empresas para recibir financiamiento de la CII o de la banca local.

Criterios de participación

Las empresas que quieran participar en finpyme® deberán:

- Llevar operando por lo menos tres años y preferentemente contar con estados financieros auditados.
- Tener ventas anuales de US\$150.000 como mínimo (varía según la situación en cada país).
- Preferentemente ser exportadoras o tener potencial de serlo.
- Tener proyectos de ampliación planificados para el futuro u otras necesidades de financiamiento de corto, mediano o largo plazo, como capital de trabajo permanente o reestructuración o refinanciamiento de deuda de corto plazo.
- Operar en sectores aptos para recibir apoyo de la CII.
- Cumplir las leyes y normas nacionales en materia de medio ambiente y de seguridad en el trabajo.

Metodología

El diagnóstico de cada empresa seleccionada se llevará a cabo a través del análisis de las siguientes variables:



-
- Datos básicos de la empresa.
 - Análisis externo e interno de la empresa (atractivo del sector, posición competitiva, gobernabilidad empresarial, etc.)
 - Aplicación de normas básicas de protección del medio ambiente y cumplimiento de requisitos en materia laboral y de salud y seguridad de los trabajadores
 - Capital intelectual y perfil innovador (marcas registradas, regalías, nombres comerciales, exenciones fiscales, licencias, experiencia colectiva, nivel de formación, estilo de dirección, política de calidad, nivel tecnológico, etc.)
 - Diagnóstico y evaluación de proyectos actuales y futuros (capacidad de adaptación a los cambios, dinamismo, cultura empresarial, disposición a la planificación, compromiso de los propietarios con la empresa y responsabilidad social de la empresa)
 - Análisis de la situación económica y financiera de la empresa

Programa de asistencia técnica

Los diagnósticos finpyme® resultan en una serie de recomendaciones de acciones estratégicas y operativas de corto, mediano y largo plazo en las diferentes áreas funcionales de la empresa. Estas recomendaciones aparecen en el informe denominado “Planes de mejora de la competitividad” y tienen el propósito de mejorar la posición competitiva de la empresa y su acceso al financiamiento bancario.

La CII ha desarrollado un programa para proporcionar asistencia técnica (general y personalizada) para cada una de estas empresas según los resultados del diagnóstico finpyme® para ayudarlas a mejorar su competitividad.

Tipos de asistencia técnica:

- Todos los participantes de finpyme® recibirán asistencia técnica general destinada a ayudarlos a mejorar en áreas problemáticas para todas las empresas que participan del programa.
- Las empresas que reciban puntajes de entre 60 y 75 recibirán asistencia técnica adaptada a sus necesidades proporcionadas por la universidad correspondiente.
- Las empresas que reciban puntajes a partir de 75 recibirán asistencia técnica adaptada a sus necesidades proporcionada por la CII.

6.3 Fondo Monetario Internacional (FMI)

Historia

El Fondo Monetario Internacional o FMI (en inglés: International Monetary Fund, IMF) como idea fue planteado el 22 de julio de 1944 durante una convención de la ONU en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos; y su creación como tal fue en 1945.



Sus estatutos declaran como objetivos principales la promoción de políticas cambiarias sostenibles a nivel internacional, facilitar el comercio internacional y reducir la pobreza. Cabe destacar, además de las diferentes políticas reguladoras y conciliadoras a nivel internacional, el establecimiento del patrón oro/dólar. Dicho patrón equiparaba el valor de las divisas a una cierta cantidad de dólares (tal y como se hace en la actualidad) pero siempre a un tipo fijo (es decir, en aquellos años no había variaciones en este aspecto entre los países regulados por el FMI) Esa medida, que es una de las causas primeras de la creación del FMI, se mantendría en vigor hasta la crisis de 1973; cuando fue derogada la cláusula que regía las regulaciones monetarias en ese aspecto.

Forma parte de los organismos especializados de las Naciones Unidas, siendo una organización intergubernamental que cuenta con 185 miembros. Actualmente tiene su sede en Washington, D.C. y su actual Director Gerente es el francés Dominique Strauss-Kahn, desde el 28 de septiembre de 2007, año en que sustituyó al español Rodrigo Rato.

Actividades

En general, el FMI se encarga de velar por la estabilidad del sistema monetario y financiero internacional (el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio entre las monedas nacionales que hace factible el comercio entre países). Las actividades del FMI buscan fomentar la estabilidad económica y prevenir las crisis, ayudar a resolver las crisis cuando éstas se producen, y fomentar el crecimiento y aliviar la pobreza. Para lograr estos objetivos, el FMI emplea tres mecanismos principales: la supervisión, la asistencia técnica y la asistencia financiera.

- El FMI trata de fomentar el crecimiento y la estabilidad económica mundial (y, de este modo, evitar las crisis económicas) alentando a los países para que adopten políticas económicas sólidas.

Por medio del proceso de supervisión, el FMI ofrece un diálogo y un asesoramiento periódicos en materia de políticas a sus países miembros. El FMI realiza evaluaciones minuciosas de la situación económica de sus países miembros, regularmente una vez al año. El FMI y las autoridades examinan las políticas del país y determinan si éstas son congruentes con la estabilidad interna y externa, incluyendo un crecimiento sostenible, y el FMI hace recomendaciones en caso de que considere que es recomendable hacer ajustes.

Los países miembros tienen la opción de publicar la evaluación del FMI, y la gran mayoría de ellos opta por la transparencia, poniendo a disposición del público amplia información sobre la supervisión bilateral. Además, el FMI combina información obtenida a través de distintas consultas para formular evaluaciones de la evolución y las perspectivas económicas mundiales y regionales. El FMI da a conocer sus puntos de vista supervisión multilateral en la publicación bianual Perspectivas de la economía mundial (World Economic Outlook) y en el informe sobre la estabilidad financiera mundial (Global Financial Stability Report).



El FMI ofrece asistencia técnica y capacitación (generalmente, sin cargo alguno) a fin de ayudar a los países a fortalecer su capacidad para elaborar y poner en práctica políticas eficaces. La asistencia técnica brindada abarca varios ámbitos: política fiscal, política monetaria y cambiaria, supervisión y regulación del sistema bancario y financiero, y estadísticas.

- En el caso de los países miembros que tienen problemas para financiar su balanza de pagos, el FMI también funciona como un fondo al que puede recurrirse para facilitar la recuperación.

La asistencia financiera se otorga con el fin de dar a los países miembros margen de maniobra para corregir sus problemas de balanza de pagos. Las autoridades nacionales, en estrecha colaboración con el FMI, formulan un programa de políticas respaldado con financiamiento del FMI, y la continuidad del financiamiento está sujeta a la implementación exitosa de este programa.

- El FMI realiza también (de manera independiente y en colaboración con el Banco Mundial y otras organizaciones) una intensa labor destinada a reducir la pobreza en países de todo el mundo.

El FMI brinda asistencia financiera en virtud de sus servicios para préstamos en condiciones concesionarias: el Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la pobreza (SCLP) y el Servicio para Shocks Exógenos, y alivio de la deuda a través de la Iniciativa para los Países Pobres muy Endeudados (PPME) y la Iniciativa Multilateral para el Alivio de la Deuda.

En la mayoría de los países de bajo ingreso, esta labor de asistencia está fundamentada en los documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP).

Estos documentos son preparados por las autoridades de los países en consulta (con la sociedad civil y sus socios externos en el desarrollo) con el fin de describir un marco de política económica, estructural y social de gran alcance para fomentar el crecimiento y reducir la pobreza en el país.

La gestión y organización

El FMI rinde cuentas a los gobiernos de sus países miembros. Su autoridad máxima es la Junta de Gobernadores, que está integrada por gobernadores de los 185 países miembros (un gobernador por país). Todos los gobernadores se reúnen una vez al año con ocasión de las Reuniones Anuales del FMI y el Banco Mundial; los 24 gobernadores que conforman el Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI) se reúnen dos veces por año. Las operaciones cotidianas del FMI se realizan en la sede del organismo en Washington y están a cargo del Directorio Ejecutivo, que tiene 24 miembros; esta labor es orientada por el CMFI y respaldada por el personal profesional del FMI. El Director Gerente es el jefe del personal del FMI y el Presidente del Directorio Ejecutivo, y cuenta con la asistencia de tres subdirectores gerentes.



Los recursos del FMI son suministrados por sus países miembros, principalmente por medio del pago de cuotas, que, en general, guardan relación con el tamaño de la economía del país. El monto total de las cuotas es el principal factor determinante de la capacidad de concesión de préstamos del FMI. Los gastos anuales de administrar la institución se cubren principalmente con la diferencia entre los ingresos derivados de los intereses (sobre los préstamos pendientes de reembolso) y los pagos por concepto de intereses (correspondientes a los depósitos de cuotas).

6.4 Banco Mundial (BM)

Historia

El Banco Mundial, abreviado como BM (en inglés: WBG World Bank Group) es uno de los organismos especializados de las Naciones Unidas. Su propósito declarado es reducir la pobreza mediante préstamos de bajo interés, créditos sin intereses a nivel bancario y apoyos económicos a las naciones en desarrollo. Está integrado por 185 países miembros. Fue creado en 1944 y tiene su sede en la ciudad de Washington, Estados Unidos.

En 1944, en el marco de las negociaciones previas al término de la Segunda Guerra Mundial, nace lo que a la fecha se conocería como el sistema financiero de Bretton Woods (llamado así por el nombre de la ciudad en New Hampshire, sede de la conferencia donde fue concebido) integrado por dos instituciones, fundamentales para entender las políticas de desarrollo que tuvieron lugar a partir de la segunda mitad del siglo XX: el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Concebido el primero, en un principio, con el fin de ayudar a las naciones europeas en la reconstrucción de las ciudades durante la posguerra, poco a poco fue ampliando sus funciones, creándose más organismos que funcionarían paralelamente a este, integrando lo que hoy conocemos como el Grupo del Banco Mundial (GBM).

Estructura

La organización tiene oficinas en 109 países y más de 10.000 empleados en nómina (entendidos como personal "staff", y aproximadamente otros 5000 que sirven de manera temporal o como consultores) El monto de la asistencia del Banco Mundial a los países en desarrollo para el año 2002 fue de 8.100 millones de dólares estadounidenses y 11.500 millones adicionales en créditos otorgados para un período de 35 a 40 años, con 10 años adicionales de gracia.

Integración:

- El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, 185 países miembros). Creado en 1945, tiene como objetivo lograr la reducción de la pobreza en los países en vías de desarrollo y de mediano ingreso con capacidad



crediticia, brindándoles asesoría financiera en materia de gestión económica. Sin duda alguna es la principal rama del GBM, debiéndose pertenecer a él para poder ser miembro de cualquiera de los siguientes organismos.

- La Asociación Internacional de Fomento (AIF, 166 países miembros). Creada en 1960, sus miembros son quienes realizan aportaciones que permiten que el Banco Mundial (BM) proporcione entre 6,000 y 7,000 mdd anuales en crédito, casi sin intereses, a los 78 países considerados más pobres. La AIF juega un papel importante porque muchos países, llamados “en vías de desarrollo”, no pueden recibir financiamientos en condiciones de mercado. Esta proporciona dinero para la construcción de servicios básicos (educación, vivienda, agua potable, saneamiento), impulsando reformas e inversiones destinadas al fomentar el aumento de la productividad y el empleo.
- La Corporación Financiera Internacional (CFI, 179 países miembros). Creada en 1956, esta corporación esta encargada de promover el desarrollo económico de los países a través del sector privado. Los socios comerciales invierten capital por medio de empresas privadas en los países en desarrollo. Dentro de sus funciones se encuentra el otorgar préstamos a largo plazo, así como dar garantías y servicios de gestión de riesgos para sus clientes e inversionistas.
- El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI, 171 países miembros). Creado en 1988, este organismo tiene como meta promover la inversión extranjera en países subdesarrollados, encargándose de otorgar garantía a los inversionistas contra pérdidas ocasionadas por riesgos no comerciales como: expropiación, inconvertibilidad de moneda, restricciones de transferencias, guerras o disturbios.
- El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI, 143 países miembros). Creado en 1966. El CIADI tiene como meta principal cuidar la inversión extranjera en los países, al proporcionar servicios internacionales de conciliación y arbitraje de diferencias, relativas ese rubro. Esta institución cuenta con una fuerte área de investigación que publica temas sobre legislación internacional y nacional (de acuerdo al país), en materia de inversiones.

Micro financiamiento

Panorama general:

- En la actualidad, el microfinanciamiento sirve principalmente para crear mercados financieros locales que satisfagan las diversas necesidades financieras de los pobres.
- Tres décadas después de que Muhammed Yunus fundara el Grameen Bank, cerca de 80 millones de personas en los países en desarrollo se han acercado a instituciones de financiamiento. No obstante, la mayoría de los habitantes de países en desarrollo siguen sin contar con servicios bancarios porque no tienen acceso a instancias financieras formales.
- En las naciones en desarrollo, prácticamente 3.000 millones de personas cuentan con poco o nulo acceso a servicios financieros formales que los ayuden



a aumentar sus ingresos y a mejorar su calidad de vida. Este tipo de servicios, es decir ahorros, préstamos y transferencias de dinero, da la posibilidad a las familias pobres de invertir en empresas y mejorar la nutrición, las condiciones de vida y la salud y la educación de sus hijos. Es además una poderosa herramienta para empoderar a la mujer.

- Sin embargo, no es suficiente cumplir con los requisitos para obtener un préstamo. Todos los tipos de servicios financieros, ya sean depósitos, transferencias de dinero, crédito y seguros, son herramientas fundamentales para administrar el bienestar y la capacidad productiva de una familia pobre: para reducir el gasto cuando el ingreso es inconstante (trabajo ocasional o cultivos de carácter temporal), reforzar el poder adquisitivo cuando los gastos son variables (gastos de escolaridad o compra de semillas) o protegerse ante emergencias (desastres naturales o muerte en la familia).
- El campo del micro financiamiento evoluciona rápidamente y se caracteriza por la incorporación de nuevos y variados inversionistas y proveedores de servicios financieros. Hay nuevas tecnologías que prometen reducir los costos de transacción y aumentar el acceso para cientos de millones de personas. Para lograr su objetivo, la industria mejora su comprensión de lo que necesitan y desean los clientes pobres. El Grupo del Banco Mundial ayuda a las instituciones reguladoras a equilibrar la protección del consumidor con innovación y trabaja con empresas de telefonía y bancos a fin de crear modelos comerciales viables.

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) junto con la Asociación Internacional de Fomento (AIF)

El BIRF y la AIF entregan financiamiento a través de líneas de crédito a gobiernos, apoyo crediticio general para fomentar el mercado y asesorías técnicas sobre políticas públicas. En los últimos tres años, los préstamos destinados a proyectos de inversión otorgados por ambas instituciones para operaciones de micro financiamiento ascendieron a más de US\$250 millones anuales (algo más del 1% de todos los préstamos del BIRF y la AIF). En ocasiones, es difícil diferenciar entre financiamiento que beneficia a microempresas y aquél que favorece a la pequeña y mediana empresa (PYME). Los préstamos destinados a inversiones específicas en respaldo de las PYMES ascendieron a más de US\$560 millones anuales (o 2,4% de los créditos del BIRF y la AIF).

6.5 Comisión Europea

La Comisión es independiente de los gobiernos nacionales. Su función es representar y defender los intereses de la UE en su conjunto. La Comisión elabora propuestas para las nuevas leyes europeas, que presenta al Parlamento Europeo y al Consejo.

Es también el brazo ejecutivo de la UE, lo que significa que es responsable de aplicar las decisiones del Parlamento y del Consejo. Esto supone gestionar la actividad diaria de la Unión Europea: aplicar sus políticas, ejecutar sus programas y utilizar sus fondos.



Al igual que el Parlamento y el Consejo, la Comisión Europea se creó en los años 50, al amparo de los tratados constitutivos de la Comunidad Europea.

6.6 Secretaría de Economía

Es una institución que promueve e instrumenta políticas públicas y programas orientados a crear más y mejores empleos, más y mejores empresas y más y mejores emprendedores. La Secretaría de Economía será la dependencia del gobierno federal que promueva la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante el impulso e implementación de políticas públicas que detonen la competitividad y las inversiones productivas.

PIAPYME

Es un programa de la Comisión Europea y la Secretaría de Economía que busca fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea. La entidad gestora del programa es el Centro Empresarial México - Unión Europea (CEMUE).

Su instrumentación se basa en una amplia serie de actividades de asistencia técnica, capacitación y servicios de información, dirigidas hacia empresas individuales, grupos de empresas y operadores mexicanos y europeos, tanto privados como públicos.

Objetivo

Uno de los objetivos de esta sección es satisfacer las necesidades generales de información de las PYMES con relación a las operaciones comerciales entre México y los países de la Unión Europea, pero también a usted le será muy importante conocer más del CEMUE y de los servicios que ofrece el Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME) para la consolidación y el crecimiento real de las PYMES mexicanas.

Apoyos

El programa pone a disposición de las empresas apoyos tales como *capacitación, asistencia técnica e información*.

El programa tiene un concepto de integración, ya que pone a disposición apoyos en áreas y temas que facilitan la gestión de las PYMES desde un diagnóstico internacional de la empresa hasta alianzas estratégicas con empresas europeas. Con objeto de acompañar el proceso de internacionalización, se puede formular y solicitar un proyecto compuesto por diferentes tipos de apoyos para una sola empresa.

Por lo tanto, se requiere un proyecto bien justificado que se base en un diagnóstico previo de la problemática encontrada en la empresa con objetivos, indicadores, resultados esperados y apoyos seleccionados.



En el caso de que una empresa no haya iniciado su proceso de internacionalización y que no tenga capacidad de auto-diagnóstico para determinar sus prioridades en términos de apoyo, se incentiva la formulación de un proyecto considerando una asistencia técnica en diagnóstico internacional.

Criterios de elegibilidad PYMES

Los criterios de elegibilidad para ser susceptible de apoyo por parte de PIAPYME son los siguientes:

- Ser una empresa o grupo de empresas mexicanas legalmente constituidas.
- Estar clasificada como pequeña o mediana empresa de acuerdo a la clasificación vigente de la Secretaría de Economía.
- Tener un año de operación como mínimo.
- Ser empresa exportadora o con capacidad de hacerlo, directa o indirectamente.
- Estar ubicada en territorio nacional.
- Tener la posibilidad de participar con el 30% del costo del servicio.



CONCLUSIÓN

Como podemos observar el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 enfocado a las PYMES es muy importante ya que apoya a los proveedores mexicanos establece programas que impulsan a las familias a tener un negocio y mantenerlo.

Las dependencias gubernamentales y el sector público son la parte fundamental del apoyo a las PYMES sin olvidar que la banca de desarrollo ha jugado un papel fundamental en el reparto de los recursos con los que cuenta, promoviendo un desarrollo y crecimiento del sector.

Aunado a esto, encontramos organismos cúpula privados, cámaras, asociaciones, instituciones, entre otras, las cuales también brindan gran apoyo a estas empresas.

La mayoría de los apoyos están basados en proporcionar asesoría, asistencia técnica, capacitación y financiamiento que les permita a las empresas desarrollarse y consolidarse de forma que puedan subsistir y crecer a los largo de los años.

Estos apoyos son realmente interesantes, ya que proporcionan ayuda en rubros que cubren gran parte de las necesidades que se presentan en las micro, pequeñas y medianas empresas del país.

La escasa difusión de los programas por los canales de comunicación incorrectos o a los que no se tienen acceso de forma rápida, gratuita y conocida, dificulta acudir a estos, no es atractivo y rentable para un microempresario que desconoce los procedimientos a seguir, ni los lugares a donde acudir.

La burocracia de los trámites, la cantidad de requisitos excesivos, el alto costo e inversión de tiempo, la ineptitud del personal de servicio y asesoría proporcionada, demuestran lo incompetente que el país ha sido para distribuir estos apoyos.

Por otra parte, muchos programas están publicados en las páginas respectivas de Internet, las cuales, en muchas se encontró que la información no estaba actualizada y los programas no se encontraban vigentes, el contenido de la página es incorrecto y no se presenta una planificación adecuada.

Lo que adolece hoy a este país es la falta de empleo, ante esta deficiencia los programas gubernamentales y empresariales son fundamentales para el impulso PRO-PYME. Especialistas en orden económico, financiero, mercadológico y social que asesoren verdaderamente a los nuevos emprendedores.

En el trabajo se muestra que hoy en día hay considerables estrategias y programas que ayudan a incrementar al desarrollo de la empresa y competencia de la misma.

Entre las propuestas en base a esta problemática que desarrollamos son la siguientes: que las pequeñas y medianas empresas puedan convertirse en proveedoras del



gobierno, realizar una campaña de difusión en la cual se muestren los diferentes programas y apoyos que ofrecen los organismos e instituciones públicos y privados sobre financiamiento y cumplimiento de requisitos para acceder a programas de apoyo y financiamiento, desarrollar un plan nacional que ayude a obtener una certificación de calidad a pequeñas y medianas empresas proveedoras e incentivar para que las grandes empresas incluyan en sus procesos a las micro empresas y generar cadenas productivas.

Disminución del consumo de productos extranjeros de contrabando ó ilegales; y así, crear conciencia en las nuevas generaciones acerca de la importancia del consumo de productos nacionales. Fortalecimiento de las empresas mexicanas, generadoras de empleo y fuente de abasto nacional.

Especialización y alianza entre dos ó más empresarios que trabajen conjuntamente a favor de las necesidades de los mexicanos. Aún en las recesiones, la mayoría de los negocios tienen utilidades. Siempre hay oportunidades solo hay que saber aprovecharlas.

Abrir paso a la sociedad del conocimiento; donde cada quién es especialista en su materia, pero es capaz de identificar y apoyarse del potencial de los demás. Investigaciones científicas y tecnológicas de colaboración mutua entre empresarios y universidades de nuestro país con el objetivo de compartir conocimiento, tecnología, innovaciones, experiencia, empuje y desarrollo de las PYMES en México.



BIBLIOGRAFÍA

FIFOMI

<http://www.fifomi.gob.mx/web/>

FIRA

<http://www.fira.gob.mx>

BANCA DE DESARROLLO

http://sidif.cnbv.gob.mx/Documentacion/BD%20PDF/200703_pdf.pdf

<http://www.banxico.org.mx/sistemafinanciero/inforgeneral/intermediariosFinancieros/InstitucionesBancaDesarrollo.html>

NAFINSA

<http://www.nafin.com/portalnf/content/home/home.html>

BANCOMEXT

<http://www.bancomext.com/Bancomext/index.jsp>

Promexico

www.promexico.gob.mx/

CCE

<http://www.cce.org.mx>

http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1795/CYA_d11_f5.pdf

COMCE

<http://www.comce.org.mx>

<http://www.fedex.com/mx/pymex/alianzas-beneficios-y-descuentos.html>

CONCAMIN

<http://www.concamin.org.mx/>

<http://204.153.24.221/>

<http://www.funtec.org/>

<http://www.exportapymes.com/comercio-exterior-america-esp/programa-de-simplificacion-de-comercio-exterior-en-mexico/>

http://www.economiabuselas.gob.mx/sphp_pages/bruselas/trade_links/esp/eneesp2009.pdf

CONCANACO

<http://www.concanaco.com.mx/>

COFICO

<http://www.cofico-concanaco.com/coficosite/programas/p3.html>



CANACO

<http://www.ccmexico.com.mx/>

CONACYT

<http://www.conacyt.mx/programas.html>

CANIETI

<http://www.cemue.com.mx/>

<http://www.canieti.org/>

PORTAL DE TRANSPARENCIA

<http://www.portaltransparencia.gob.mx>

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

<http://www.presidencia.gob.mx>

FONDO PYME

<http://www.fondopyme.gob.mx>

SECRETARÍA DE LA REFORMA AGRARIA

<http://www.sra.gob.mx>

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

<http://www.economia.gob.mx>

ECONOMÍA Y FINANZAS PARA TODOS

<http://www.economia.com.mx>

SECRETARÍA DE TURISMO

<http://www.sectur.gob.mx>

NACIONAL FINANCIERA

<http://www.nafin.com>

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

<http://www.bancomext.com>

CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

<http://www.conacyt.mx>

CONFEDERACIÓN PATRONAL DE LA REPÚBLICA MEXICANA, S.P.

<http://www.coparmex.org.mx>

FONDO NACIONAL DE APOYO A LAS EMPRESAS DE SOLIDARIDAD

<http://www.fonaes.gob.mx>



CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN
<http://www.canacindra.org.mx>

ASOCIACIÓN NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA
REPÚBLICA MEXICANA, A.C.
<http://www.anierm.org.mx>

CÁMARA DE COMERCIO CIUDAD DE MÉXICO
<http://www.ccmexico.com.mx>

EXTENSIONISMO FINANCIERO
<http://www.contactopyme.gob.mx/extensionistas/>

BANSÍ
<http://www.bansi.com.mx/>

BANCO DE MÉXICO
<http://www.banxico.org.mx/>

INTERNATIONAL MONETARY FUND
<http://www.imf.org/external/spanish/index.htm>

FINANZAS PRÁCTICAS
<http://mx.finanzaspracticas.com/>

BOLSA MEXICANA DE VALORES
<http://www.bmv.com.mx/>

ECONOMÍA Y FINANZAS
<http://www.eco-finanzas.com>

FINANZAS Y DINERO
<http://www.finanzasydinero.com>

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN
<http://www.dof.gob.mx>

EL FINANCIERO
<http://www.elfinanciero.com.mx>

E-MÉXICO
<http://www.e-mexico.gob.mx>

CONTACTO PYME
<http://www.contactopyme.gob.mx>



BANCO MUNDIAL

<http://www.bancomundial.org>.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

<http://www.iadb.org/>

CENTRO EMPRESARIAL MÉXICO UNIÓN EUROPEA

<http://www.cemue.com.mx>

Publicaciones:

John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, Radebaugh Lee H. coaut, Daniel P. Sullivan
Negocios Internacionales
Pearson Educación
2004

Instituto Mexicano para la Competitividad A.C.

Roberto Newell

La crisis financiera 2008: Origen, consecuencias, oportunidades y perspectivas competitivas.

Febrero, 2009

Artículo: Actitudes y costos por la influenza humana.

Mario González Valdés.

Profesor de Finanzas y Economía de la División de Negocios.

Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México.

El Economista.

7 Junio, 2009.

Historia de recesiones económicas en los Estados Unidos

Lee, Mike

Hata, Paul

Dirección Estratégica

La revista de negocios del ITAM

Cuatro fuerzas estratégicas para competir en una economía recesiva.

No. 25 Año 6,

Marzo-Mayo 2008

Dirección Estratégica

La revista de negocios del ITAM

La Banca de Desarrollo que financia a las PYMES en México.

No. 26 Año 7,

Junio-Agosto 2008