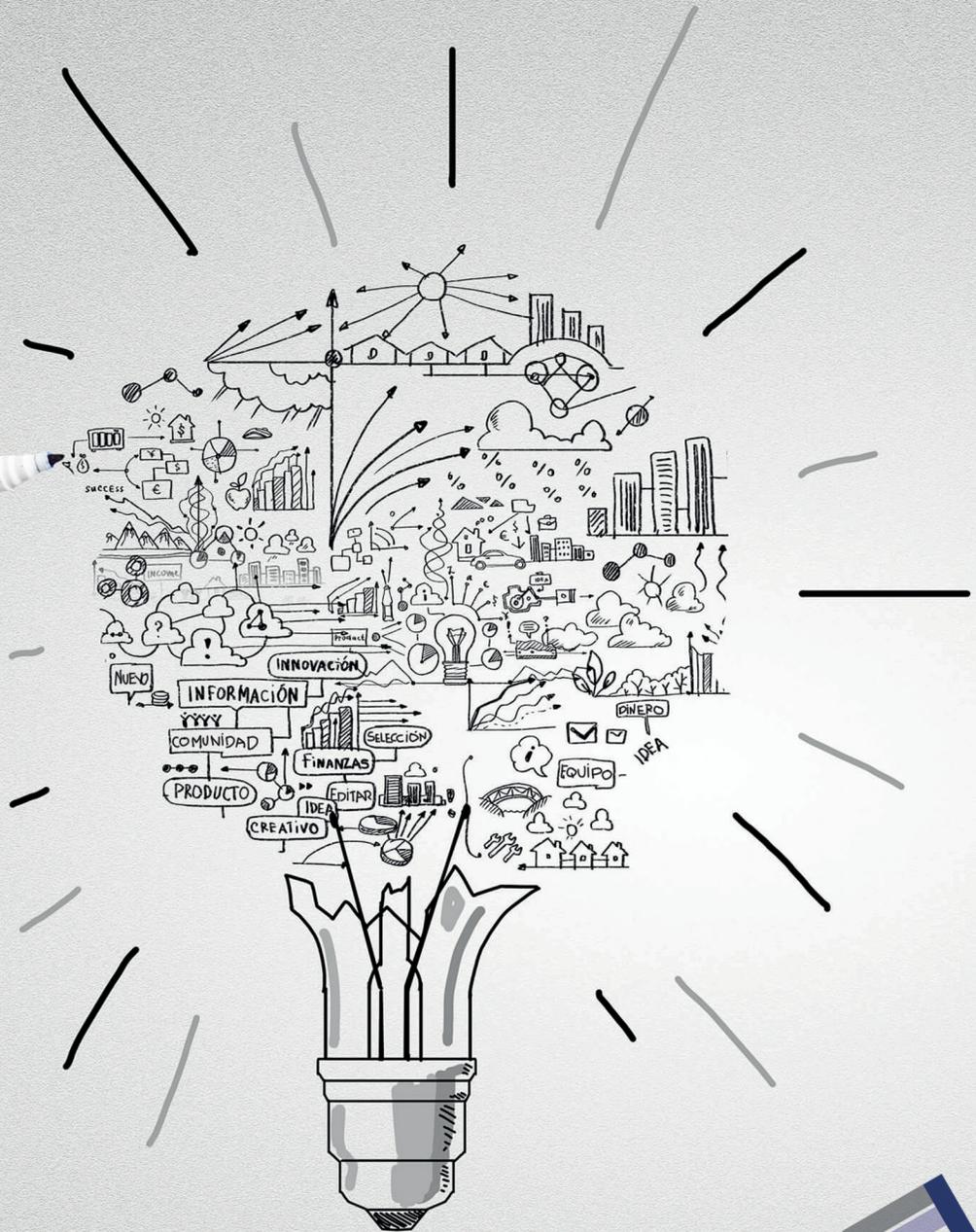


Manual **para** Emprender

Segunda edición
Noviembre 2019





CONSEJO COORDINADOR
JÓVENES EMPRESARIOS
Jalisco

Primera edición: noviembre de 2014.
Segunda edición: noviembre de 2019.

DR © Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco (CCJEJ, A.C.).
Av. Faro No. 2350, Col. Verde Valle, C. P. 44550, Guadalajara, Jalisco, México.
<https://www.ccjej.org/>

Evaluación y gestor de contenidos:

César Daniel Hernández Jiménez

Investigación y redacción:

Minerva Mendoza.

Portada, diseño y diagramación:

Jesús Guadalupe Reyes Villanueva

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas por la ley, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento.

IMPRESO Y HECHO EN MÉXICO

INDICE

Manual para emprender



¿PUEDO SER UNA O UN EMPRENDEDOR?



BÚSCAME, SOY TU OPORTUNIDAD DE NEGOCIO



Plan de negocios ¿CUÁL ES EL PLAN?

- Esta es mi empresa (Introducción).
- Le venderé a... (El mercado).
- Mi producto se hace así... / Mi servicio consiste en... (Desarrollo y producción).
- Así lo voy a vender (Estrategias, Ventas, Mercadotecnia).
- ¿Quién manda? (Dirección).
- Asuntos de dinero (Finanzas).
- Necesito dinero (Necesidad de financiamiento).
- Plan de negocios y otras herramientas.



NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO

- Sitioscrowdfundig.
- Srtartup y fintech.
- NAFIN, INADEM y el Nuevo Sistema Emprendedor,
- FOJAL y SISEMH.



PREGUNTA A LOS EXPERTOS

- Incubadoras y aceleradoras.
- Red Incuba.
- Reto Zapopan.
- PADCE.
- Gobierno Municipal de Guadalajara.



COMO ARRANCAR TU EMPRESA

- Delimitar el tipo de sociedad ¿solo o acompañado?
- Trámites legales para constituir tu empresa.
- Otros trámites legales.
- Otros aspectos a considerar para arrancar tu empresa.

¿EN QUÉ INVERTIR EN JALISCO?

CONCLUSIONES

APÉNDICE

- Directorio de cámaras y organismos empresariales.
- Incubadoras y aceleradoras de Jalisco de Red Incuba.
- Plataformas crowdfundig.
- Sociedades mercantiles.
- Otros contactos que te pueden ayudar.
- Agencias de colocación.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

BIBLIOGRAFÍA



CONSEJO COORDINADOR
JÓVENES EMPRESARIOS
Jalisco

QUIÉNES SOMOS Y QUÉ QUEREMOS PARA TI



Nos definimos como un organismo empresarial que coordina los diferentes grupos de jóvenes empresarios de nuestro estado. Buscamos impulsar el ecosistema emprendedor y fomentar el desarrollo de los empresarios y sus empresas, así como fortalecer los organismos empresariales y formar liderazgos, para ello ofrecemos vinculación y representación con la iniciativa privada, gobierno, academia y sociedad civil.

Promovemos el espíritu emprendedor, el pensamiento global, el impacto social, la adopción de mejores prácticas y la innovación para el crecimiento sostenido del ecosistema empresarial de Jalisco. Impulsamos la integración y la vinculación con la cuádruple hélice, para generar políticas públicas, iniciativas, mecanismos de participación y de apego a la legalidad, que permitan mejorar el entorno de negocios.

Representamos a más de 28 cámaras y organismos empresariales y más de cien jóvenes empresarios.

Entre nuestros principales proyectos se encuentra el **Premio Adolf Horn**, el cual dio inicio hace más de 10 años y se ha configurado como el premio más reconocido del occidente del país para el Joven Empresario del año; **Step Up Women**, una aceleradora para empresas encabezadas por mujeres que busca hacer crecer, de manera significativa, la actividad económica de cinco proyectos empresariales cada año; y, el **Manual del emprendedor**, ahora Manual para emprender, proyecto que se concretó en su primera edición en noviembre de 2014 y que ahora, en el 2019, hemos retomado para actualizarlo y volverlo vigente ante los retos que el contexto actual representa.

Esperamos que esta segunda edición te lleve de la inquietud y la sola idea de emprender, al arranque de tu empresa; del posible temor y el desconcierto, a la certeza de que la formación, la información y el diálogo que buscamos establecer contigo por este medio, es probable y posible para que te conviertas en un empresario.

 **Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco, A.C.**

Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco, A.C.

(CCJEJ, A.C.)

Presidente: L.R.I. Andrés Álvarez Maxemin

Domicilio:

Edificio Mind, Piso 2, Oficina A-3, Av. Faro 2350, Col. Verde Valle,
Guadalajara, Jalisco.

Teléfonos:

(33) 37005152 y (33) 13528316

Correos electrónicos:

presidencia@ccjej.org y representaciones@ccjej.org

Página web:

ccjej.org

Facebook:

Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco

Twitter:

@CCEJJ

Instagram:

@ccjejac



CONSEJO COORDINADOR
JÓVENES EMPRESARIOS
Jóvenes

PRESEN- TACIÓN

ANDRES
ÁLVAREZ
MAXEMIN

Presidente



¿Quién es una o un emprendedor? Seré breve, el que arriesga. Las personas que deciden hacerlo no son, en su gran mayoría, expertas en administración, finanzas, negocios u otras especialidades. Dichos conocimientos se adquieren en el largo y, en ocasiones, agotador proceso donde tus ideas se concretan en negocios rentables.

Arriesgarse y no tener miedo al fracaso son los primeros pasos, pero ¿y después? Pese a que cada día hay un acceso más amplio a la información necesaria para emprender, y que los trámites públicos son más ágiles, no existe una guía, práctica y actual, que explique paso a paso el “qué”, “cómo” y “cuándo” tomar una decisión, o cumplir un ordenamiento legal. El Manual para emprender nació para responder esas preguntas.

Hace más de cinco años durante la gestión de Jesús Eduardo López Mercado, en el **Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco (CCJEJ, A.C.)**, impulsamos la creación de un documento guía, que reuniera procedimientos, metodologías y experiencias para los emprendedores. Esos requisitos y recomendaciones que nadie, o casi nadie, nos dice, y que son fundamentales. Los representantes jóvenes de organismos empresariales fincamos esfuerzos para publicar y difundir lo ahí vertido.

El paso del tiempo y los cambios en materia de política fiscal, programas públicos, comercio exterior, innovación y uso de tecnologías, por mencionar algunos, han tenido como resultado la necesidad de renovar el Manual del emprendedor, ahora Manual para emprender, cuyo anterior contenido es, en su mayoría, obsoleto a las realidades actuales que tendrá que enfrentar un emprendedor.

Con esa encomienda, gestionamos la segunda edición del Manual del emprendedor, con el apoyo de la academia, la iniciativa privada y los entes públicos estatales y municipales en materia de desarrollo económico y emprendimiento, especialmente con los responsables de “Reto Zapopan”, que inmediatamente se sumaron a los trabajos, para dar lugar al Manual para emprender.

Los resultados aquí vertidos, contemplan el apoyo teórico, básico y actualizado, para la y el emprendedor. Así mismo, se reunió a casos, que en distintos giros, han tenido éxito. Mi reconocimiento a Adalberto Flores, de Kueski; a Yusef Kanchi, de DM Solar; a Elsa Kelly, de ADWEB; a León Reffreger, de La Borra del Café; y a Liliana Sánchez Simancas, de Mi Primer Contador.

Así mismo, agradezco el apoyo de César Hernández y Minerva Mendoza, cuyo impecable trabajo como editora en la primera, y ahora segunda edición del Manual para emprender, se contempla en cada apartado.

A las y los jóvenes, así como a otros lectores de estas líneas, no tengan miedo a emprender. El reto es complicado, pero los resultados serán satisfactorios.

Andrés Álvarez Maxemin,
Presidente del Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco
(2018–2020)

(CCJEJ, A.C.)

Nota de la segunda edición



Bienvenido a nuestra segunda edición del Manual para emprender (antes Manual del emprendedor) la cual es una versión actualizada de la llevada a cabo durante el año 2014.

En esta nueva versión, los contenidos fueron revisados y, en su investigación y redacción final, redirigidos hacia su actualización en búsqueda de volverlos vigente y actuales.

Entre las novedades del Manual para emprender, encontrarás que procuramos una mayor especificidad en cuanto a la tramitología que se requiere para arrancar una empresa, y el cómo constituir la legalmente; agregamos el Apartado IV. Necesidad de Financiamiento, el registro de las agencias de reclutamiento en Jalisco; una lista de incubadoras y acelerados también para Jalisco, así como una lista de sitios crowdfunding y nuevos contactos a los que podrás acudir en un momento dado para llegar a la meta final, la operatividad de tu empresa.

La bibliografía ha sido ampliada en búsqueda de nuevas fuentes de información, te recomendamos que la consultes ante cualquier duda que pueda surgirte o para ampliar la visión de tu proyecto.

Se incluyeron comentarios y consejos de grandes empresarios y empresarias en Jalisco: Adalberto Flores, de Kueski; YusefKanchi, de DM Solar; Elsa Kelly, de ADWEB; a León Reffreger, de La Borra del Café; y a Liliana SánchezSimancas, de Mi Primer Contador. A través de su experiencia, podrás generarte los escenarios posibles de lo que es pasar de ser emprendedor o emprendedora a ser empresarios consolidados en crecimiento y expansión.



¿PUEDO SER UNA O UN EMPREENDEDOR?

Hay un dicho anónimo que versa de la siguiente manera, “Ser un emprendedor[a] es vivir unos pocos años de tu vida como nadie quiere de tal forma que puedas disfrutar del resto de tu vida como nadie puede”, y en efecto, ¿quién quiere tomarse la molestia de levantarse temprano y acostarse tarde trabajando? O bien, ¿quién quiere tener un trabajo en el que haya días en que sólo habrá que dormir unas cuantas horas? No solemos encontrarnos casos en que alguien diga sí sólo porque sí a las dos preguntas anteriores, (tendría que estar en una situación que lo apremie); pero hagámonos una pregunta más, ¿quién quiere recibir, en un mes, el sueldo que, digamos, un asalariado promedio con una licenciatura gana en un año, además de la gratificación de poder ver su propia empresa en crecimiento? Algunos tal vez ya habrán contestado que sí. Si tú eres de los que lo podrían considerarlo, entonces este texto es para ti.

La lista de aquellos cuyo negocio comenzó con la visión de ser sus propios jefes o de alcanzar una verdadera independencia financiera es muy larga. En nuestro manual encontrarás los nombres de algunos de esos empresarios, todos jóvenes y con empresas en pleno crecimiento y expansión.

Habrás que hacer un alto en este punto porque este manual no es un texto cuya importancia radique en el “Cómo hacerse rico”, no se trata sólo de hacer dinero sino de establecer tu empresa y que esta sea próspera, no por la buena voluntad sino por el trabajo, la constancia, pero también por la red que te rodee de otros como tú, además de participar activamente por el bien común al momento en que te des cuenta que tu labor puede ser trascendente para tu comunidad y la sociedad en general. No hay fórmulas mágicas, habrá que invertir trabajo, disciplina, constancia, (características siempre presentes en las y los emprendedores exitosos), y aun así, hay algo fundamental que te recomendamos no perder de vista, un sueño, un ideal, tu objetivo y el bien común.

Necesitas, para empezar y permanecer, un sueño, una idea a realizar, un deseo para volver realidad y esta habrá que perseguirla y no dejarla, aunque en ocasiones pueda dejarse descansando, es la idea de la independencia financiera; el modo, la manera de llevarla a cabo es la que quizás habrá que cambiarse; es muy probable que haya que darle nuevos giros. Hablamos de que puede ser que empieces con un negocio que simplemente no funcione, que se desbarranque; entonces, habrá que analizar la información, revisar cuáles fueron los errores, renovar las fuerzas y volver a empezar, pues, como líneas arriba se señaló, la idea habrá que preservarla aunque el modo de alcanzarla tenga que ser modificada, dicho de otra manera, cambia de giro, cambia de proyecto mientras conservas tu intención inicial.

Adalberto Flores Ochoa, cofundador y propietario de Kueski¹ confirma la importancia del aprendizaje obtenido de un proyecto que no se dio:

Con el paso de los años he aprendido que los fracasos se convierten en nuestros logros cuando aprendemos de ellos, y un claro ejemplo de esto es cuando intenté emprender por primera vez con Inviko, una startup que usaba las redes sociales como plataforma para hacer negocios y que ganó “Desafío Intel México en 2009”, las cosas no se dieron, pero el aprendizaje fue gigantesco.

1 Adalberto Flores Ochoa es el joven empresario tapatío de 35 años edad, cofundador y dueño de Kueski (empresa fundada en el 2012 / press@kueski.com; <https://www.facebook.com/KueskiCompany/>). En palabras de Flores Ochoa, Kueski “es una startup mexicana pionera en préstamos en línea que brinda servicios financieros a usuarios desatendidos por parte de la banca tradicional. Gracias a la tecnología y criterios de análisis de información que desarrollamos es que hemos logrado posicionarnos como líderes en el mercado con tres productos clave”, entre ellos: Kueski Cash y KueskiPay. Adalberto es Vicepresidente de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE) para la sección de lending; y entre sus principales reconocimientos se encuentran el de Emprendedor del Año en México por Endeavor (2016) y el Premio Adolf Horn 2019 al Joven Empresario del año en la edición número 12 por parte del CCJEJ, A.C. Toda la información referente a Adalberto Flores Ochoa fue facilitada por él mismo vía correo electrónico para el uso exclusivo de este manual a través del CCJEJ, A.C.

Flores Ochoa nos confirma la importancia de la constancia y la persistencia para que los emprendimientos puedan llegar a ser ejecutados y agrega el “pensamiento estructurado”: “9 de cada 10 emprendimientos terminan sin ejecutarse, de ahí la importancia de ser persistentes y tener un pensamiento estructurado”.

Revisa cuál es tu pasión y qué experiencia tienes, tal vez ahí encuentres el sueño que dará inicio a tu empresa. Date cuenta cuáles son tus puntos fuertes, qué conocimientos posees y cuáles no; encárgate de subsanar lo que calculas que te falta, rodeate de gente que sabe y empéñate en tu proyecto. Adalberto dice al respecto: “[...] lo que he aprendido en el camino es la importancia de ser constante, rodearse de personas que sean capaces y que tengan más experiencia que tú y buscar emprender en algo que realmente te apasione”.

Yusef Julian Kanchi Gómez² suma tres cualidades que considera que las personas que desean emprender deben de tener que cualquier persona más allá del desafío que, opina, implica el emprendimiento:

“Actitud (ante todo ante el fracaso, malas noticias, días buenos, ventas); pasión; actuar, [actuación](muchos proyectos se quedan en sueños porque la gente no actúa)”.

Y agrega:

“Antes de emprender tienes que hacerte las siguientes preguntas: ¿Qué me motiva? (Conócete, domina tu cuerpo y mente) ¿Emprendo por dinero o porque me apasiona? ¿Qué problema va a solucionar mi emprendimiento? ¿Qué hace única a mi empresa?”

Una manera de cotejar si esta es una alternativa viable para ti, podría generarse a partir de aquello que esperas obtener; **Kanchi Gómez** comenta acerca de lo que él considera un caso de éxito:

Un caso de éxito es cuando te levantas el lunes y estás feliz de que sea lunes y amas lo que haces, y dejas en segundo término el ámbito económico, [que] no es una prioridad o un fin pero sí es un medio, es generar mayor comunidad y apoyar a tus colaboradores a tener una mejor vida con equilibrio. Tener éxito para mí es poder disfrutar lo que tengo con las personas que quiero y la libertad de hacer lo que me apasiona.

Hay una serie de factores que pueden ser indicadores, digamos tradicionales, de que una persona puede ser una o un emprendedor; factores que resultan más del resultado del contexto en el que una determinada persona se crió, este es el caso de **Liliana María Sánchez Simancas**³, quien vivió el emprendimiento en su familia durante toda su vida. Otro caso en el que el contexto sí abonó al emprendimiento fue el de **Yusef Julian Kanchi Gómez**, de BAYWA, a quien la inquietud de emprender se le dio desde muy joven, cuando apenas cursaba su segundo curso de preparatoria y comenzó lo que él llama su primer “empresa informal” vendiendo dulces en

² Yusef Julian Kanchi Gómez, tiene 28 años, es licenciado en Administración y Dirección de empresas. Es cofundador de BAYWA R.E. Solar Systems MX (2012, yusef.kanchi@baywa-re.mx 3336190695) junto con David Alejandro Rodríguez Álvarez y Andrés González Reyes Retana. BAYWA R.E. Solar Systems MX es una empresa especialista en la venta y distribución en México y Centroamérica de productos fotovoltaicos (energía solar) para residencias, empresas y fábricas. Kanchi Gómez es miembro del comité de generación distribuida de ASOLMEX, cámara enfocada en la industria solar. Yusef Kanchi Gómez se ha hecho acreedor del Premio Emprendedor Joven Comparmex Nacional, 2014, 30 promesas de Forbes, 2017, el Premio Adolf Horn al Empresario Joven en su edición 2018 y el premio al Industrial Distinguido Jalisco, 2018. Toda la información referente a Yusef Julian Kanchi Gómez fue facilitada por ella vía correo electrónico para el uso exclusivo de este manual a través del CCJEJ, A.C.

³ Liliana María Sánchez Simancas es la joven de 34 años cofundadora de Mi primer contador (Mi primer contador se fundó en 2014, por Sánchez Simancas y Diego Aguilar / preguntanos@miprimercontador.com; www.miprimercontador.com). Es presidenta de la Comisión de Vinculación con Organismos Empresariales del Colegio de Contadores Públicos de Guadalajara, representante del Colegio de Contadores de Guadalajara del Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco y Socio fundador del capítulo Jalisco de la Asociación de Emprendedores de México (ASEM). Toda la información referente a Liliana María Sánchez Simancas fue facilitada por ella vía correo electrónico para el uso exclusivo de este manual a través del CCJEJ, A.C.

su escuela; **Yusef** reconoce que la influencia de su papá, quien era director comercial de una empresa, fue determinante.

En caso de que este no sea tu caso, valdría la pena que antes de que te descartes como alguien con el potencial necesario porque tu contexto no se vio en las circunstancias antes mencionadas, te permitas ver las posibilidades que sí están a tu favor y no tanto el contexto en que creciste que puede ser que no haya sido el de algunas y algunos emprendedores.

O bien, observa que puede ser que tu caso sea similar al de **León Amado Reffreger Alonso**⁴, quien se encontraba, como él mismo lo indica “[...] muy cómodo siendo empleado de alto rango en empresas, en el área de mercadotecnia y publicidad”, pero quien en un momento dado, la oportunidad de emprender se dio y decidió tomar la ruta del emprendimiento: “[...] mientras estudiaba mi maestría en el ITESO, me pidieron realizar un proyecto de emprendimiento y ahí fue cuando comencé el camino al emprendimiento”.

La persona emprendedora es aquella que emprende, la que ejerce una actividad emprendedora. Según el **Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM)** la actividad emprendedora es entendida como el “resultado de la interacción de la percepción de un individuo de una oportunidad y capacidad (motivación y habilidades) para actuar sobre esto y las distintas condiciones del entorno respectivo en el que se encuentra el individuo”⁵, dicho de otro modo, el emprendedor o la emprendedora sería el individuo que ve una oportunidad a la que suma sus motivaciones y habilidades para actuar sobre la circunstancia que se le ha presentado y el entorno en el que se encuentra. ¿Tienes dudas de tu potencial emprendedor? Contesta las siguientes preguntas y percátate por ti mismo (Véase Cuadro 1).

Cuadro 1.1 ¿Soy una / un emprendedor?	
¿Qué tan comprometido estás?	Deberás estar dispuesto a comprometerte con tu negocio incluso cuando las cosas se pongan complicadas.
¿Tienes paciencia?	La mayoría de las y los emprendedores piensan positivamente. Recuerda que deberás motivar a los empleados y triunfar en medio de una crisis.
¿Te gusta tomar decisiones?	Habrás que asumir el compromiso. Las decisiones que tomes traerán consecuencias y muchas de ellas, financieras. ¿Podrás disfrutar de igual manera lo que para ti, tal vez, era un hobby ?
¿Tienes capital?	La mayoría no lo tiene y tendrás que ser consciente, una vez que tengas un plan, de la necesidad de buscar financiamiento. Se suele recomendar que conserves tu empleo para que a la hora de una crisis tengas un salario con qué sobrellevarla sin que pierdas tu empresa.
¿Te gustan las ventas?	Si tú crees que no, piensa que si estás considerando ser emprendedor es porque tal vez disfrutarás el hecho de vender, ya sea tu producto o tu servicio.
Fuente: Entrepreneur. “De hobby a empresa”, Intermex Mensual, México, Octubre de 2012.	

4 León Amado Reffreger Alonso tiene una maestría en Mercadotecnia Global es socio fundador de La Borra del Café (empresa fundada en 2011, especializada en la venta de bebidas a base de café, té, postres, paninis, ensaladas y productos frescos, / tel: 36165726 / email: leon@laborradelcafe.mx). León Amado Reffreger Alonso está adscrito a la Cámara de Comercio de Guadalajara, al Consejo Regional de la Industria Restaurantera y Gastronómica (CRIREG) y a la Asociación Mexicana de Franquicias (AMF). Con la Borra del café, Reffreger y sus socios han ganado los siguientes nombramientos: Premio Adolf Horn al Joven Empresario del año, Industrial Distinguido por el Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco (CCIJ), Mérito Emprendedor por el Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas, y finalista en The Best Franchise of the World, en México obtuvieron el tercer lugar. También obtuvieron la distinción, por parte de la Secretaría del Trabajo, por ser una empresa que practica la equidad de género. Toda la información referente a León Amado Reffreger Alonso fue facilitada por ella vía correo electrónico para el uso exclusivo de este manual a través del CCJE, A.C.

5 Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). “Actividad emprendedora”.

Si respondiste a la mayoría de las preguntas con un sí, puedes ser un emprendedor, si tus respuestas se inclinaron al no y todavía te inquieta la idea de serlo, siempre podrás recurrir a las sociedades. Lo importante es recordar que cualquiera puede ser un emprendedor.

Liliana María Sánchez Simancas, fundadora de Mi primer contador, agrega:

Emprender no es fácil, hay que trabajar fuerte y con un firme objetivo, hacer muchos sacrificios y tener muy claro lo que queremos alcanzar y a dónde queremos ir. La mejor experiencia para mí fue trabajar primero en una empresa que se dedicaba a lo que yo quería hacer, pero siempre teniendo claro que yo quería iniciar un negocio propio y no trabajar para alguien más, eso me ayudó a clarificar mis ideas y definirme.

Tal es la razón de que **Sánchez Simancas** considere que la y el emprendedor deben de poseer indispensablemente “dedicación, pasión por lo que haces, visión de negocios, trabajo duro, responsabilidad y disciplina, sin estas características, considero sería muy difícil llegar a ser un empresario exitoso”.

Elsa María Estrada Kelly⁶, cofundadora de AdwebSolutions, considera que las características y aptitudes indispensables para llegar a ser un empresario o empresaria exitosos radican en la “pasión por el proyecto, genial actitud de servicio, organización y auto estudio”.

Como ves, la pasión, la constancia y la preparación se perfilan para ser la línea sobre la que dirijas tus acciones.

León Amado Reffreger Alonso, socio fundador de La Borra del café, agrega:

Tener una visión muy clara del porqué haces las cosas y a dónde quieres llegar, tener mucha perseverancia porque las cosas siempre salen muy diferente a lo que tú piensas que van a ser; hay que adaptarse a la realidad y ser resiliente, el camino va cambiando sobre la marcha y siempre se debe tener esa visión.

El **GEM** menciona tres componentes esenciales del emprendimiento “1) actitudes emprendedoras, 2) actividades emprendedoras y 3) aspiraciones emprendedoras”⁷. Observa el siguiente cuadro y verifica si logras identificarte en alguno de los aspectos de los componentes mencionados; si te has descubierto pensando en esos temas o si crees que, ahora que te encuentras con tal información, consideras que tienes el potencial para ser una o un emprendedor. Si algunas de las ideas o conceptos te resultan confusos o abrumadores, toma en cuenta que ser una persona que emprende es, más que todo, una actitud que te mantiene abierto a nuevos conocimientos, experiencias, relaciones, y formas de ver y entender lo que te rodea. Considera a la información como tu aliada y no como a un obstáculo.

⁶ Elsa María Estrada Kelly, es Ing. en Computación y cofundadora (2006) de AdwebSolutions, firma de consultoría digital enfocada en ayudar a PyMEs y emprendedores a vender más y ser más productivos mediante estrategias digitales con 4 servicios integrales: Consultoría en comercio electrónico, Marketing digital analítico, Consultoría e implementación de CRM, Cursos y capacitaciones de Marketing Digital Analítico (www.adwebsolutions.com, facebook.com/adweb). Entre sus nombramientos están el de Vicepresidenta de PyMEs y Emprendedores en la Cámara Nacional de la Industria de Electrónica, Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información, sede occidente (CANIETI) y Vicepresidenta del Consejo Coordinador de Mujeres Empresarias (CCME). Toda la información referente a Elsa Kelly fue facilitada por ella vía correo electrónico para el uso exclusivo de este manual a través del CCJEJ, A.C. Entre los premios que ha obtenido, pueden mencionarse el Premio Adolf Horn al empresario joven del año 2017, Industrial distinguido por el CCJEJ, A.C. en 2017, entre otros.

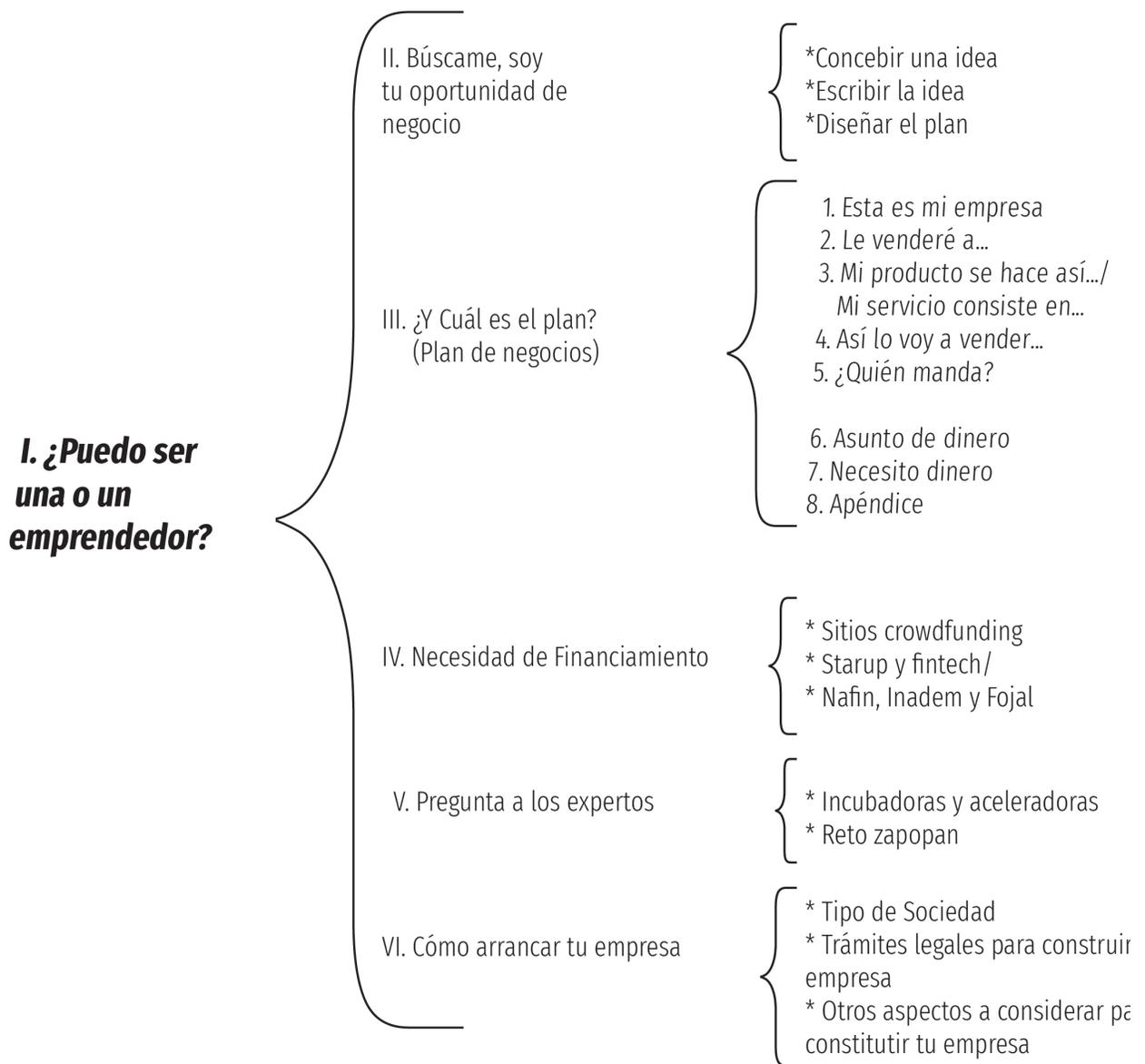
⁷ Citado en Amorós, José Ernesto. “El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano”, p.6.

A continuación te proponemos una serie de pasos que buscan servirte de guía en el mundo del emprendimiento. Observa la siguiente gráfica, comienza a familiarizarte con ella pues es el esquema que trataremos de seguir para llevar tu idea a la operatividad (Véase gráfica 1.1).

Cuadro 1.2 Componentes esenciales del emprendimiento

Actitud emprendedora	Actividad emprendedora	Aspiración emprendedora
<p>Mide tu actitud de acuerdo a:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Qué tanto piensas en que hay buenas oportunidades de negocio. * Qué tanto piensas en el grado o status que ocupan las personas emprendedoras. * Qué nivel de riesgo estás dispuesto a soportar. * Qué tanto conoces de ti en cuanto a tus habilidades, conocimientos y experiencia en la creación de un negocio. 	<p>La actividad emprendedora es un proceso y no tanto un acontecimiento aislado, por lo que habrás de considerar las etapas tanto en tus intenciones emprendedoras como en tu actividad de negocios. Estas fases son naciente, nueva y establecida. Considera que la creación de negocios puede variar según lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> * El sector industrial. * El tamaño del equipo fundador. * El hecho de si el nuevo emprendimiento es legalmente independiente de otros negocios. * Las características demográficas del fundador, tales como género, edad o educación. 	<p>Mide tus aspiraciones emprendedoras de acuerdo a si has considerado lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Grado de innovación que tendrán tus productos o servicios. * Si planeas implantar nuevos procesos productivos. * Si te gustaría procurar acceso a mercados externos. * Si tienes considerado cómo financiar el crecimiento del negocio.
<p>Fuente: elaborado a partir de Amorós, José Ernesto. "El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano", pp. 6, 8.</p>		

Gráfica 1 Guía en el mundo del emprendimiento



**BÚSCAME,
SOY TU
OPORTUNIDAD
DE NEGOCIO**



Piensa que cada carencia y necesidad, cada dificultad, son oportunidades de negocio, áreas de oportunidad; estas se encuentran a tu alrededor, muchas son situaciones por las que pasas de forma cotidiana. **Alberto Flores Ochoa**, nos dice al respecto:

[...] me di cuenta que solicitar un préstamo a los bancos era un proceso bastante complejo sin mencionar los tiempos de espera y traslado; y que en muchas ocasiones se negaban estas solicitudes, me di cuenta que en México 82% de las personas no cuentan con tarjeta de crédito y el 60% no tiene cuenta bancaria. Así fue como encontramos una oportunidad de negocio que no sólo respondiera a las demandas del mercado, sino que además nos permitiera causar un impacto positivo en México generando acceso al crédito.

Liliana María Sánchez agrega:

Mi Primer Contador fue una respuesta ante una necesidad que identificamos que existía en el mercado: poder contar con un asesor que me entendiera, accesible, práctico y disponible que pudiera resolver mis dudas y preguntas contables en todo momento de forma clara, al mismo tiempo, que pudiera encargarse de cumplir con mis obligaciones fiscales de forma correcta y puntual. Es así como en 2014, aprovechando los cambios fiscales tan marcados que se tuvieron en ese año y la incertidumbre que esto generó, que Mi Primer Contador sale a la luz como esa herramienta lista para darle claridad, tranquilidad y certeza a los emprendedores, profesionistas y empresarios de nuestro país.

Palabras más, palabras menos, **Elsa Kelly** ilustra el caso al afirmar que inició su empresa al hacer un par de páginas adicionales a su trabajo de planta; muy pronto se dio cuenta que “un cliente trajo a otro”, y en pocos meses le quedó claro el potencial del servicio que ofrecía. Muchas veces, la oportunidad de negocio se encuentra en una iniciativa que podría considerarse una actividad extra a tu trabajo cotidiano; por ejemplo, Yusef Kanchi encontró su oportunidad de negocio junto con dos socios, uno de ellos se había percatado del crecimiento de las energías renovables en Europa, fue cuando, a mitad de sus estudios profesionales, decidieron emprender en el tema en México.

En el siguiente cuadro (véase cuadro 2.1) encontrarás tres aspectos que te pueden servir para encontrar una oportunidad de negocio; después del cuadro, encontrarás información que puede serte muy útil para la comprensión de este apartado.

Cuadro 2.1 Encuentra una oportunidad de negocio	
Concibe una idea	<p>Date tiempo para pensar. Reflexiona en</p> <p>¿Qué quiero?</p> <p>¿Qué observo?</p> <p>¿Qué hay en mi entorno?</p> <p>¿Qué necesidades tienen los demás?</p>
Escríbela	<p>Yo quiero...</p> <p>He notado que en mi trabajo... en mi colonia, en el negocio de...</p>
Genera un plan	(Se desarrolla en el apartado “Plan de negocios”) (Véase cuadro 3.1).

Cuadro 2.2 Concibe una idea	
Piensa en una idea que pueda ser convertida en un negocio rentable	Observa tu entorno social, laboral, familiar; aquello que parece desfavorecedor puede ser una oportunidad de negocio, realízate preguntas.
Genera una lluvia de ideas	Colócalas en un lugar donde puedas verlas y moverlas.
Mayorga nos sugiere que, una vez realizado dicho análisis del entorno, te preguntes ¿para qué soy bueno? ¿cómo puedo empatar mis aptitudes con lo que veo que se necesita allá afuera?	

Las oportunidades pueden surgir casi de cualquier cosa, de lo inesperado, de incongruencias, de necesidades detectadas en los mercados, del sentido común, de la observación, de cambios en la percepción de nuevos conocimientos, de ideas concebidas durante el empleo anterior, de hobbies, de eventos sociales, de la búsqueda deliberada, de lecturas y viajes, la cuestión es aprovecharlas⁸.

Reffreger Alonso encontró su oportunidad de negocio en la observación del mercado “[...] observamos que existía una mayor demanda que la oferta actual y que además, sigue en crecimiento [...]”.

Yusef Kanchi nos habla del reto que la juventud implica y en esa misma medida, la trascendencia que el trabajo representa para ser tu portavoz, incluida tu idea de negocio, la cual será tu mejor carta de presentación:

Por nuestra edad, empezamos a emprender a los 20 años, muchos de los proveedores internacionales nos veían [hacia] abajo y con cero formalidad, entonces, en lugar de desmotivarnos, dejamos que el trabajo hablara por nosotros. Cada empresa va a tener sus propios retos, nunca copies ideas, si vas a hacer una empresa, te puedes inspirar en otras empresas o empresarios, pero nunca creas que estás en esa industria para acabar con un competidor. Crea algo que sea ÚNICO dale tu toque y piensa en cómo lo que estás haciendo va a dejar un mejor mundo. Y con esa propuesta de valor, sal al mercado. Que tu propuesta de valor o ventaja competitiva NUNCA sea el precio, porque no vas a sobrevivir si piensas que, por vender más barato, [este es tu] valor agregado.

Sin embargo, encontrar la idea para una oportunidad de negocio, concebirla, no es igual a realizarla, todavía hay que llevarla a cabo y eso implica un proceso, el proceso entendido como una serie de pasos; el primero de estos que te proponemos es escribir tu idea y generarle un plan.

Cuadro 2.3 Escribe tu idea

[...] divide una hoja en varias columnas. La primera deberá contener el problema y en las subsiguientes debes anotar las posibles soluciones, que se irán descartando al encontrar la más viable”.⁹

En este punto, deberás ser imaginativo, creativo, innovador, salirte de los márgenes de “Eso no se puede”. Detente a procesar la idea antes de descartarla del todo. Da por hecho de que hay oportunidades de negocio en cada calle esperando a que tú las veas y elijas la que mejor se conecta a quién tú eres. Piensa en tu experiencia y en aquello que te apasiona, recuerda que también puedes crear un equipo de trabajo con el que pases de la lluvia de ideas y la investigación a la generación de **modelos de negocios**.

Adalberto Flores Ochoa, de Kueski, nos habla del reto que implica para los jóvenes encontrar un modelo de negocios que realmente resuelva una problemática. Revisa sus palabras, para que puedas tener mayor precisión al respecto:

Actualmente la posibilidad para innovar es muy grande, uno de los principales retos que enfrenta un emprendedor es lograr que posibles inversionistas y clientes que se sientan atraídos por el producto o servicio que se quiere desarrollar gracias al factor innovación, pero sobre todo generar un modelo que realmente resuelva una problemática, en el caso de Kueski buscamos generar inclusión financiera a través de tecnología basada en machine learning que nos ayuda a detectar la capacidad de pago de las personas mediante variables poco convencionales como lo son la velocidad de tecleo, dispositivo desde el que se conocerán, la manera en la que escriben, etcétera.

Sánchez Simanca, por su parte, nos indica que una empresa o negocio logra ser un caso de éxito pues dentro del contexto en el que se encuentra, esta llega a “[...] destacarse y ofrecer un producto o servicio sobresaliente

8 Moreno Velasco, Rosa María, citada en Nuevos negocios. Emprendedor. Creación y consolidación de empresas. “Emprender en México”, p. 13.

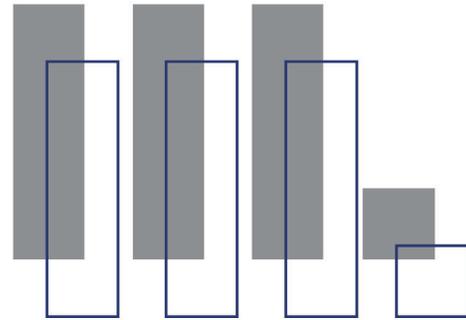
Rosa María Moreno Velasco es autora del libro Te lo tengo que decir. Experiencias compartidas de emprendedores exitosos.

9 Entrepreneur. Intermex Mensual. “Haz una lluvia de ideas efectiva”, p.49.

[...]” para encontrar “la forma de ser un punto de referencia para las empresas, los empresarios o para el mercado en general”.

Yusef Kanchi agrega:

Somos los pioneros en energías renovables en México, siempre estamos a la vanguardia y tendencia mundial, además de tener acuerdos globales con nuestros proveedores. Estamos ahí para el cliente, para solucionarle sus problemas y ser un socio, no un proveedor más.



¿CUÁL ES EL PLAN?



- Plan de negocios •

Todos tenemos un talón de Aquiles, un punto débil, y más si es nuestro primer contacto con el emprendimiento; aprovechemos el camino que otros han recorrido para nuestro beneficio y veamos si se ajusta a nuestras necesidades.

Elaborar tu plan es la matriz de tu negocio, tenerlo te ayudará a visualizar todo lo que en tu cabeza puede estar en desorden y a conseguir una visión clara de tu empresa; otro de los objetivos es que puedas mostrarlo a posibles inversionistas.

No pierdas de vista que es un documento facilitador, tanto para ti como para los otros, por lo que no necesitas escribir una tesis, ve abarcando los puntos y avanza paulatinamente hasta que puedas tener un panorama general en papel de lo que será tu negocio.

Elsa Kelly de Adweb Solutions no había considerado un plan de negocios, sin embargo, apenas tuvo acceso a la información de cómo hacerlo, se dio a la tarea de realizarlo conjuntamente con su socio para implementarlo.

El siguiente cuadro (véase cuadro 3.1) es una propuesta de los elementos que podría contener tu plan de negocios, líneas abajo te ofrecemos información detallada en torno a cada tema.

En este apartado, podrá ser de gran ayuda que cuentes con la asesoría de alguna institución o persona experta que te auxilie a aclarar las dudas que surjan en torno a ciertos puntos a desarrollar, los cuales no necesariamente serán tu fuerte y podrán resultarte confusos, recuerda que no nadie nace sabiéndolo todo y es de sabios recibir consejos.

En el Apéndice de este manual encontrarás una lista de cámaras de comercio y contactos con los que podrás concertar una cita una vez que tengas realizado tu primer borrador, ellos podrán asesorarte y guiarte en el camino para emprender.

Cuadro 3.1 Elementos para tu plan de negocios			
¿Y cuál es el plan? (Plan de negocios)	1. Esta es mi empresa (Introducción) (véase cuadro 3.1.A)	Carta introductoria	Exposición de motivos. ¿Por qué hago un plan?
		Portada	Datos generales de la empresa.
		Índice	Lista de los puntos a abordar en tu plan.
		Resumen ejecutivo	¿Qué es lo más importante del plan?
	1.1 Descripción del negocio. (véase cuadro 3.1.B)	Información sobre la empresa	Misión y objetivos. ¿Quién es la empresa? ¿Qué busca? ¿A quién le sirve? ¿Cómo?
	2. Le venderé a... (El mercado)	Mercado	¿Cuál es el mercado?
		Clientes	¿Quiénes son tus clientes?
(véase cuadro 3.1.2)	Competencia	¿Con quién compites? ¿En qué compites?	
	Ventas estimadas	Basado en los tres puntos anteriores, ¿cuánto estimas vender?	
	3. Mi producto se hace así... / Mi servicio consiste en... (Desarrollo y producción). (véase cuadro 3.1.3)	Producto o servicio	Descripción del producto o servicio, producción, instalaciones, recursos humanos y materiales.

4. Así lo voy a vender. (Ventas y mercadotecnia) (véase cuadro 3.1.4)	Estrategias	¿Cuál es la estrategia de ventas y mercadotecnia? ¿Cómo le harás para que otros quieran tu producto o servicio?
5. ¿Quién manda? (Dirección) (véase cuadro 3.1.5)	Quién dirige y forma la empresa	¿Quiénes serán el equipo gerencial, los directores y / o jefes en tu empresa?
6. Asuntos de dinero. (Finanzas) (véase cuadro 3.1.6)	Flujo de efectivo	¿Cuánto dinero necesito? / ¿Para cuándo? / ¿De dónde saldrá el dinero?
	El estado de resultados	Proyección de ingresos, costos y gastos.
	Balance	El estado de la empresa
7. Necesito dinero. (Necesidad de Financiamiento) (véase apartado IV de este manual)	Inversionistas	Sección dirigida a posibles inversionistas. Aportaciones de capital a la empresa.
	Crowdfunding	
8. Apéndice del Plan de Negocios (véase cuadro 3.1.8)	Otros	Espacio para la información que no encontró cabida en los espacios anteriores.

Fuente: cuadro elaborado a partir de Nuevos negocios. Emprendedor. Creación y consolidación de empresas, “No lo cuentes, mejor escríbelo”, Grupo Reforma, agosto 2014, p. 23-25 [DE disponible en: https://issuu.com/reformasuplementos/docs/emprendedor_ago2014, consultada el 16 de septiembre de 2019].

Cuadro 3.1.A Esta es mi empresa

Introducción	a) Carta introductoria	Contesta las siguientes preguntas, las respuestas redactadas configurarán tu carta, la cual no deberá exceder de una cuartilla: ¿Cuál es la razón por la que haces un plan de negocios? ¿Qué puntos consideras importantes para que le queden claros al lector?
	b) Portada	Nombre de la empresa. Logotipo. Dirección. Número de teléfono. Dirección de correo electrónico. Página de internet (si se tiene una) o bien de redes sociales. Nombre y título del director general. Foto del producto o servicio (cuando sea apropiado).
	c) Índice	Lista que facilita al lector el acceso a los diferentes temas que manejarás en tu plan de negocios.
	d) Resumen Ejecutivo	Resalta lo más importante del documento. Escribe una o dos cuartillas. Redacta las respuestas a las siguientes preguntas (en el orden en el que aparecen) para que obtengas tu resumen ejecutivo: ¹⁰ ¿Por qué lo hago? / ¿Cómo lo hago? / ¿Qué hago? / ¿Para quién lo hago?

Cuadro 3.1.B Descripción del negocio

Informa sobre la empresa, escribe en una o dos frases cuál es la misión de tu empresa y cuál es la visión. Para que se te facilite redactar lo anterior, contesta lo siguiente:

Misión	¿Cuál es la razón de la existencia de la empresa?	Reflexiona acerca de tu objetivo.
Visión	¿Qué quieres llegar a ser en el futuro en términos empresariales?	Reflexiona acerca de cómo te ves en el futuro.
Contesta las siguientes preguntas:	¿Cuál es la historia de la compañía?	¿Qué tipo de negocio será? ¿Venderá a mayoreo o menudeo? ¿Manufactura o servicios?
	¿Cuál será la estructura legal de la empresa?	(Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad limitada, etcétera) (véase cuadro A.4).
	¿Quiénes serán los propietarios? ¿Qué experiencia tienen?	
	¿Qué necesidad del mercado se va a cubrir?	
	¿Cómo está posicionado el producto o servicio dentro del mercado?	
	Describir si es un proveedor de bajo costo , un proveedor de calidad superior , si tu producto crea mayores eficiencias, productividad, conveniencia o si resuelve un problema; si competirá en precio o en calidad.	

Nota: Si te interesa ahondar en la estructura legal (tipos de sociedad), puedes consultar, en el Apéndice, en el cuadro A.4 Sociedades Mercantiles. No olvides que te surgirán dudas. Márcalas, trata de reunir la mayor cantidad de información posible y recuerda hacer una cita con un asesor.

3.1.2 Le venderé a... (El mercado)

Describe tu **mercado**, el cliente, la competencia, así como las ventas presentes y futuras, este depende estrechamente del tipo y del giro de tu empresa.

a) Clientes y mercado: La relación entre cliente y producto es estrecha por lo que en tu Plan de negocios habrás de definir muy bien para quién es tu producto o servicio porque, a final de cuentas, lo que quieres es vender. En este apartado define cuáles son tus mercados:	<ul style="list-style-type: none"> * Mercado masivo: Largo grupo de clientes con necesidades y problemas similares. * Mercado de nicho: Segmento de clientes específicos. * Segmentado: Varios segmentos de clientes con necesidades y problemas ligeramente diferentes. * Diversificado: Dos o más segmentos de clientes que no están relacionados entre sí, con necesidades y problemas muy distintos. * Plataformas multilaterales: Se trata de empresas que atienden a dos o más segmentos de clientes interdependientes.
b) Clientes: Tus clientes configuran tu mercado. Describe qué es lo que tus clientes buscan y esperan de quién y en dónde. ¹¹ Las siguientes preguntas te darán una idea de si conoces a tu cliente, si no puedes contestarlas, sé consciente que ser una persona emprendedora también requiere que investigues y eso te exigirá disciplina y aplicación a tu proyecto, sé persistente.	<ul style="list-style-type: none"> * ¿Qué piensa? * ¿Qué siente? * ¿Qué hace? * ¿Qué usa?¹²
c) Competencia: Realiza una breve lista de tus competidores con sus ventas anuales y porcentajes de mercado, así como sus fortalezas y debilidades.	<ul style="list-style-type: none"> * ¿Qué ofrecerá tu empresa por encima de tu competencia? * ¿Cuál es el beneficio?

¹¹ Osterwalder y Pigneur, citado en Villalobos, Jorge. "Ahora arma un modelo de negocios". Osterwalder es un reconocido conferencista y consultor empresarial, doctor en Gestión de Sistemas de Información por la Universidad de Lausana, entre él y Pigneur implementaron la herramienta Canvas o lienzo que permite esbozar modelos de negocio. Esta herramienta puede encontrarse en la revista anteriormente citada.

¹² Arnal, Luis citado en Villalobos Jorge. "Ahora arma un modelo de negocios".

Robles Ochoa nos explica lo siguiente al caso del tema de sus competidores y el mercado al que se ha abocado Kueski:

Somos una empresa de personas trabajando para personas y eso es lo que ha diferenciado a Kueski sobre otras compañías a lo largo del tiempo. Sabemos que cuando alguien pide uno de nuestros préstamos, lo necesita rápido, por lo que nos aseguramos que nuestros clientes reciban una respuesta en minutos gracias a la tecnología que estamos desarrollando [...] nos consideramos un agente de cambio y eso incluye el generar una plataforma que atienda eventualidades que pueden surgir en el camino [...].

Tener la claridad de saber qué se ofrece para quién y quién es el competidor para ofrecer un mejor servicio ha hecho de Kueski una empresa innovadora sin que deje de ser eficaz y eficiente en los servicios que ofrece.

Acerca de qué ofreces y para quién, pero sobre todo, qué extras ofrece tu empresa puede ser una de las claves del éxito. **Sánchez Simancas** comenta acerca de qué ofrece Mi primer contador que los hace tan distintos del resto de los giros contables.

[...] priorizamos la atención al cliente, la personalización, el acompañamiento y la claridad en cómo brindamos asesoría a nuestros clientes. El perfil de nuestro equipo de trabajo es un perfil renovado, diferente, en donde nos alejamos de las características típicas y tradicionales de lo que es un contador. La comunicación desde nuestras oficinas e instalaciones, hasta en la forma en la que nos vestimos, explicamos, atendemos y asesoramos a nuestros clientes. Nuestra disponibilidad, siempre buscamos estar cerca de nuestro cliente. El uso e implementación de tecnología en nuestros procesos diarios. Nuestra metodología de cobro, nuestros honorarios son flexibles y se adaptan 100% a las necesidades y características de nuestros clientes. Nuestro sentido de especialización y capacitación continua; nos encanta saber, estar informados y estar al día siempre con la finalidad de poder brindar las mejores soluciones a nuestros clientes.

Elsa Kelly agrega:

[nuestro] modelo de negocio va dirigido a formar emprendedores que ayuden a sus clientes a vender más y a ser más productivos en vez de potenciar a “empleados”. Tenemos una fuerte cultura corporativa que sustenta nuestra labor. Tenemos total enfoque a generar Retorno de Inversión y cada uno de nuestros colaboradores lo calcula y cuida para cada uno de sus proyectos.

Reffreger Alonso señala al respecto:

Siempre estamos en búsqueda de intervenir tecnológicamente las cosas y de crear una visión para crear nuevas, somos una empresa pequeña que recibe capitales de muchas personas, que tiene un Gobierno Corporativo bien estructurado; recibimos criptodivisas como método de pago y estamos creando un Security Token Offer, (STO), para métodos de inversión internacional, estamos participando en estructuras de crowdfunding para desarrollar nuevos proyectos que den apertura a nuevas sucursales. Somos una empresa colaborativa también, y por ejemplo, en el sector de franquicias, somos la única empresa que ha contratado franquiciatarios como parte de su estructura interna, tenemos juntas frecuentes con los franquiciatarios para mejorar y conocer más sobre el entorno, siempre apostamos a estar abiertos a nuevos paradigmas.

***Cuadro 3.1.3 Mi producto se hace así... / Mi servicio consiste en...
(Desarrollo y producción)***

- Describe el estado actual de tu producto o servicio y lo que falta por hacer para que sea vendido.
- Describe las etapas de fabricación de tu producto, desde la idea inicial hasta que pueda ser vendido. En esta planeación identifica cuáles serán las dificultades y prevé las soluciones. En lo que respecta a la producción, describe desde el diseño hasta las etapas de fabricación y entrega.
- Si es un servicio el que ofrecerás, describe las etapas de entrega del servicio o el proceso por medio del cual el cliente accederá a él. Trata de dejar claro qué tipo de instalaciones, espacio de oficina, edificio, vehículos, maquinaria, sistemas y redes de distribución así como las fuerzas de trabajo que necesitarás. Analiza si tu negocio es del tipo intelectual en el que hay que poner gran atención en la cuestión de propiedad intelectual, patentes, derechos de autor, y bases de datos de clientes, además de los departamentos legales y contables.

Cuadro 3.1.4 Así lo voy a vender (Ventas y mercadotecnia)	
Este es un plan de ventas.	¿Cómo le vas a hacer para vender? ¿Qué descuentos ofrecerás a quién? ¿Habrá alguien que tenga la exclusividad de vender tus productos?
Piensa en cuáles serán las estrategias para convencer al consumidor de comprar en tu empresa o utilizar tus servicios:	
Fuerza de ventas de la empresa.	¿Será tu propio personal el que se encargue de las ventas?
Representantes independientes de ventas.	¿Contratarás a alguna agencia de publicidad?
Mercadotecnia directa.	¿Venderás directo al cliente?
Telemarketing.	¿Venderás por medio de la telefonía, de internet o algún otro medio?
Marketing digital.	¿Tendrás ventas en línea? ¿Venderás a través de algún sitio web, social media o blog cualquier otra vía digital?
Detalla descuentos a mayoristas, minoristas, comisiones a pagar, derechos de distribución exclusivos y otras políticas especiales en torno a las ventas. Puedes consultar la siguiente liga, en ella encontrarás varias estrategias de marketing digital: (consúltase: Marketing digital, en https://escuela.marketingandweb.es/estrategias-de-ventas/).	

Cuadro 3.1.5 ¿Quién manda? (Dirección)
¿Quién dirige la empresa y cuál es su responsabilidad?
¿Quiénes serán el equipo de gerencia, de qué se encargará cada uno, qué experiencia tienen al respecto? (En el apéndice de tu Plan de negocios incluye los currículums y un diagrama en el que se muestren las jerarquías de cada uno, quién está al mando de quién). Diseña un organigrama que te ayude, primero a ti, a visualizar tu equipo de trabajo y después, a aquellos a quienes presentes tu Plan de negocios.
¿Quién es el encargado de conseguir el resto de las personas que ocuparán las vacantes? ¿Cuáles son esas vacantes? ¿Necesitarás darles capacitación? ¿A través de quién será?
¿Qué perfil necesitas para esas vacantes? (Limitate a un párrafo por perfil).
Si tienes asesoría de algún Consejo, institución, abogado, contadores, menciónalos.
Recuerda que hay agencias de colocación que pueden ayudarte al reclutamiento de los recursos humanos. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social publica periódicamente un registro nacional de agencias de colocación que podría resultarte útil. Aquí te dejamos la liga de dicho registro actualizado al mes de septiembre del 2019. En el Apéndice de nuestro manual podrás encontrar el listado correspondiente a Jalisco (Consúltase: Registro Nacional de Registro central de agencias de colocación de trabajadores con y sin fines de lucro en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/497841/REGISTRO_CENTRAL_AGENCIAS_COLOCACION_SEPTIEMBRE_2019.pdf y el cuadro A.6 del apéndice de este manual).

Cuadro 3.1.6 Asuntos de dinero (Finanzas)		
Flujo de efectivo	¿Cuánto dinero necesitas? ¿Para cuándo? ¿De dónde lo obtendrás?	Detalla las fuentes de ingresos menos los gastos y tus requerimientos de capital para obtener un flujo neto . Es común proyectar a tres años. Aquí tienes unas ideas para generar flujos de ingresos. ¹³ * Venta de productos o del derecho de propiedad sobre un bien. * Tarifa de uso, por medio de las que el cliente paga más mientras más usa el servicio. * Tarifas de suscripción, al vender acceso continuo a un servicio. * Rentas, al conceder uso exclusivo de un bien por un periodo específico. * Licencias, al conceder permiso para usar propiedad intelectual. * Tarifas de intermediación. * Cobro por publicidad.
Estado de resultados	Registra costos, ingresos y gastos. Demostrarás cuánto dinero ganará y perderá la empresa en un año. Para el primer año, escríbelo por mes, después, esa proyección se puede hacer por año.	
Balance	Se incluye si la empresa ya está en operación, es una fotografía del estado financiero de la empresa.	

Cuadro 3.1.7 Necesito dinero (véase el apartado IV. Necesidad de financiamiento)
Es una sección dedicada a los posibles inversionistas de tu empresa. Es necesario que al mostrarlo a quienes pedirás capital, estos sepan con exactitud de cuánto dinero estás hablando y para qué lo utilizarás. Describe las aportaciones de capital necesarias para el funcionamiento o desarrollo de la empresa.

Cuadro 3.1.8 Apéndice del Plan de Negocios
En esta sección incluyes toda la información extra de tu plan, como diagramas y los curriculums de tu equipo.

Plan de negocios y otras herramientas

Como auxiliar en la elaboración de planes de negocio también tienes la opción de recurrir a algunos auxiliares electrónicos, a continuación te presentamos una propuesta del blog para emprendedores Mi propio Jefe¹⁴ (véase cuadro 3.2).

Cuadro 3.2 Auxiliares electrónicos en la elaboración de Planes de negocios	
1. Business Model Canvas	Esta es la aplicación oficial de los creadores de los famosos métodos Business Model Generation y Value Proposition Design. Con más de 22,000 usuarios activos en la actualidad, permite trabajar en la idea y el modelo de negocios, colaborar en tiempo real con otras personas y determinar la viabilidad financiera del plan. https://www.strategyzer.com/app
2. Business Plan Quick Builder	Disponible para Android, esta app gratuita es una de las más sencillas y eficientes para trabajar un plan de negocios en poco tiempo. Con ella puedes determinar los ingresos, el flujo de efectivo y la posición de mercado del negocio, además de realizar proyecciones financieras a cinco años. Otra de sus ventajas es que podrás avanzar en el proyecto sin conexión a Internet, y enviarlo a través de un email. http://www.businessplanquickbuilder.com/

13 Villalobos, Jorge. "Ahora arma un modelo de negocios", p. 62.

14 Mi propio Jefe. ¿Quiénes somos?

3. Enloop	Esta plataforma es muy intuitiva, ya que en base a la información proporcionada por el usuario genera en forma automática proyecciones de ventas, pérdidas, ganancias y estados de resultados. La información puede ser presentada en forma de texto o con gráficos, y el archivo final (en formato PDF) puede ser descargado, compartirse e imprimirse. La herramienta está disponible a través de Internet, pero todavía no para dispositivos móviles. https://enloop.com/
4. Liveplan	Otra plataforma muy fácil de usar, ya que te va guiando paso a paso para avanzar en cada etapa del plan de negocios. Sólo tienes que contestar las preguntas clave sobre tu proyecto, y si tienes dudas o simplemente necesitas inspirarte, puedes consultar ejemplos de otros planes incluidos en la misma aplicación. Entre otras ventajas, permite hacer actualizaciones del documento o monitorear los avances desde cualquier dispositivo móvil. https://www.liveplan.com/business-plan-app
5. Basecamp	Esta app es ideal para negocios en crecimiento que necesitan poner en marcha nuevos proyectos, pero que a la vez tienen problemas de comunicación entre los miembros del equipo. Integra en un sólo lugar funciones como planificación de campañas de marketing, seguimiento de listas de tareas, acceso a documentación y un tablero de mensajes. Si quieres probar Basecamp, puedes registrarte a la versión gratuita por 30 días. https://basecamp.com/
Fuente: cuadro elaborado con datos obtenidos de Mi propio Jefe. "5 apps que te ayudan a hacer tu plan de negocios", 26 de marzo 2019 [de disponible en: https://mipropiojefe.com/5-apps-que-te-ayudan-a-hacer-tu-plan-de-negocios/ , consultada el 29 de septiembre de 2019].	

En este punto, te recomendamos que no pierdas de vista que un plan de negocios, aunque te brinde claridad acerca de lo que tú empresa puede ser y todo aquello que es indispensable para su operatividad, o que concrete todo lo que en idea tienes en mente, el mundo real no funciona a medida de nuestras ideas y planes, hay miles de variables que podrán y, con seguridad, habrán de surgir. Prepárate para confrontar la idea de tu plan con la realidad; no sueltes la esencia de lo que deseas, pero ten en cuenta que habrá que echar mano de habilidades y energía para ir solucionando todo lo que se pueda llegar a cruzar.

León Reffreger realizó un plan de negocios como requisito de titulación en sus estudios de maestría, sin embargo "[...] en el mundo real, el plan de negocio y el negocio presentó su propia hostilidad, muchas cosas salieron distintas al plan de negocios, pero como tal sí se hizo". En este sentido es que **Reffreger** afirma que su mejor consejo para las personas que emprenden es "Ser perseverantes, tener una visión clara y ser resilientes".

Cada paso que des está sujeto a una serie de eventos inesperados, no sólo en el tema del plan de negocios; puede ser que se dé en la acción de lo que planeaste o incluso en la ejecución de la empresa; que esta posibilidad no te invite al desaliento, o al desistir, al contrario, sino para que pongas en marcha todas tus fortalezas y eches mano de lo mejor que tienes en ti y a tu alrededor, sobre todo aquellos que te fortalecen.

León Reffreger hace un recuento acerca del tema:

[...] las cosas no salen bien al principio, no estás preparado para que las cosas salgan [mal]; [al] principio no hay experiencia. No te derrotes, aunque no te vaya bien hay que seguir adelante y adelante, quizá esa es la clave del éxito, hay que volver a intentar. Cuando yo quería tirar la toalla y la primera sucursal no iba bien, Juan Comparán, uno de mis socios me dijo: "No León, hay que abrir la segunda", y son esas cosas las que nos marcan, gracias a eso hoy tenemos 46 sucursales, y a punto de abrir en Estados Unidos. Si yo no hubiera tenido a mis socios ahí, no seríamos lo que somos hoy.

Habría que citar aquí también las palabras de **Yusef Kuesi**, quien nos cuenta:

Si nunca lo intentas, nunca lo vas a saber, y quítate los dos pretextos más grandes por lo que la gente no emprende: "Está muy difícil la situación del país" y "No tengo dinero". Si quieres, puedes, así de sencillo, pero necesitas de tu actitud y tu pasión, si de verdad crees en el proyecto.



NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO

Recuerda que muy al principio de este manual, hablamos de que la posibilidad de que no poseyeras capital era muy alta, habrá que pensar en la manera de conseguir financiamiento.

El financiamiento pueden limitarse a un área específica, pero la realidad es que se suele acceder a una combinación de fuentes, este es el caso de **Sánchez Simancas** de Mi primer contador, quien recurrió sus propios fondos, bancos y préstamos de amigos y familiares, y el de **Elsa Kelly**, quien también recurrió a sus propio capital aunque, posteriormente, la empresa generó sus propios fondos. Quien también se autofinanció fue **Yusef Kanchi**, quien nos dice que inicialmente su fuente de capital provino de su “propia bolsa y ahorros” al empezar con 60 mil pesos repartidos en 20 mil pesos por cada socio.

León Reffreger, por su parte, comenzó su empresa financiándose con el capital de “amigos, de los socios fundadores principalmente, préstamos, tarjetas de crédito... prácticamente de todos los lugares de donde se pudo”.

Arturo Solís escribió para Forbes México¹⁵ las ocho principales fuentes de financiamiento a las que, en un momento dado podrías recurrir; te detalla las ventajas y las desventajas, y te advierte de los posibles errores en que se podría incurrir a la hora de solicitar financiamiento; también te ofrece el dato concreto de los posibles montos que podrían levantarse con cada opción. Te sugerimos que revises las siguientes opciones y las reflexiones. A continuación, te ofrecemos las fuentes que enumera (véase cuadro 4.1).

Cuadro 4.1 Posibles fuentes de financiamiento	
1. Triple F	La primera vía de financiamiento se conoce en inglés con el término Friends, Family and Fools (amigos, familia y tontos en inglés). Consiste en pedirle dinero a gente que confía en ti porque cuando estás empezando a emprender, no tienes un historial que te respalde.
2. Crowdfunding (véase cuadro 4.2 y en el Apéndice, el cuadro A.3)	Esta segunda opción es relativamente nueva. El crowdfunding o crowdinvestment consiste en plataformas en donde puedes publicar tu proyecto. Si lo aceptan, se publica para que gente puede invertir en tu proyecto. Las opciones se dividen en plataformas de deuda, inversión de capital, recompensas (servicios o productos), incluso en donaciones.
3. Capital semilla e inversionistas ángeles	Son particulares que quieren ayudar al ecosistema emprendedor. También se les conoce como smartmoney dinero inteligente porque, además de que invierten dinero en tu empresa, aportan consejos, asesoría y talleres para abrirles puertas a los nuevos proyectos. En resumen, se trata de inversionistas que asumen un riesgo en favor del ecosistema. A esta opción pertenece SharkTank . ¹⁶
4. Venture capital	Conocido también como capital de riesgo, se tratan de fondos que invierten en startups en fase de crecimiento, cuyo potencial y riesgo son altos. A cambio entregan un porcentaje accionario del emprendimiento.
5. Financiamiento gubernamental (véanse cuadros 4.3 y nota al pie número 28)	Recursos que provienen del sector público dirigidos al ecosistema emprendedor. Casi todo está concentrado en el Instituto Nacional del emprendedor (INADEM) [ver nota al pie número 28], pero también de instituciones como Nacional Financiera. Puedes acceder a esos recursos, algunos de ellos son a fondo perdido, otros te ayudan con parte, por ejemplo, ellos ponen 70% y tu pones el 30% restante pero según el vocero del ASEM [Asociación de emprendedores de México] ¹⁷ van cambiando sus reglas constantemente.
Nota importante: En la nota al pie número 28 se explica con mayor detalle el caso INADEM, pues este año se anunció su desaparición, también puede consultarse el “Nuevo Sistema Emprendedor de la Secretaría de Economía.	
6. Concursos	Consiste en eventos, organizados por marcas y fundaciones (¿te suena The Venture?) para apoyar al ecosistema emprendedor. Lanzan convocatorias, y si te seleccionan, pasas a una etapa de speech donde presentas tu empresa en público, jurado. Si te seleccionan, recibes un premio en efectivo.

15 Arturo Solís, “Estas son las principales fuentes de financiamiento para emprendedores”.

16 Mendoza Escamilla, Viridiana. “5 rasgos empresariales irresistibles para los tiburones del SharkTank”.

17 “La Asociación de Emprendedores de México (ASEM) es una asociación civil sin fines de lucro que trabaja para hacer de México el mejor lugar para emprender”. ASEM. ¿Qué es la ASEM?

<p>7. Incubadoras y aceleradoras (véase el apartado V. Pregunta a los expertos y en el Apéndice, el cuadro A.2).</p>	<p>Se trata de un proyecto, empresa o centro que tiene como objetivos crear y desarrollar pequeñas empresas y apoyarlas en sus primeras etapas de vida. La mayoría proveen espacios físicos y acceso a equipo de cómputo, además de asesoría para acceder a programas de financiamiento, bajo esquemas de costumuy baratos o incluso gratuitos, pues la mayoría vienen de la iniciativa pública. Normalmente, te ayudan a diseñar tu plan de negocios, marketing y finanzas.</p>
<p>8. Banca</p>	<p>Un crédito tradicional que solicitas en una entidad financiera. La mayoría de bancos en México, desde los extranjeros como Citibanamex, BBVA Bancomer hasta mexicanos como Banorte, cuentan con esquemas de préstamo para micro, pequeñas y medianas empresas.</p>
<p>Fuente: Arturo Solís, “Estas son las principales fuentes de financiamiento para emprendedores”, en <i>Forbes México</i>, 22 de marzo de 2018 [DE disponible en: https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/, consultada el 22 de septiembre de 2019].</p>	

Sitios crowdfunding

Los sitios crowdfundingson esencialmente un tipo de financiamiento, es decir, un sitio que te da dinero:

[...] la palabra crowdfunding, derivada de “crowd” multitud y “funding” financiamiento, hace referencia a la iniciativa del modelo de financiamiento colectivo, donde distintas personas de cualquier parte del mundo contribuyen con pequeñas o grandes aportaciones financieras a un proyecto”¹⁸.

Los sitios crowdfunding funcionan, básicamente, en tres pasos(véase cuadro 4.2).

<p>Cuadro 4.2 Funcionamiento de los sitios <i>crowdfunder</i></p>		
<p>1. Crea tu <i>deal</i></p>	<p>2. Conocer inversionistas</p>	<p>3. Consigue inversión</p>
<p>Crea tu “perfil de empresa” sube tus documentos, pon tus términos.</p>	<p><i>Crowdfunder</i> se encarga de que tu <i>deal</i> sea visto por inversionistas de México y/o Latinoamérica.</p>	<p>Inversionistas revisan tu <i>deal</i> y comprometen <i>ticketson line</i>.</p>
<p>Fuente: cuadro elaborado con datos obtenidos de Nuevos negocios. Emprendedor. Creación y consolidación de empresas. “¿Cómo funciona <i>crowdfunder</i>?”, p. 50, Grupo Reforma, México, agosto de 2014 [DE disponible en https://issuu.com/reformasuplementos/docs/emprendedor_ago2014/10, consultada el 16 de septiembre de 2019].</p>		

El portal de Crowdfunding México, ofrece un listado de doce plataformas a las que puedes recurrir para conseguir financiamiento a través de esta metodología. A continuación, te presentamos la liga correspondiente, y en el Apéndice de este manual encontrarás la tabla correspondiente a las plataformas y sus ligas.

Crowdfunding México. Plataformas en México
<http://www.crowdfundingmexico.mx/plataformas.html>

De la misma manera, puedes revisaren el Apéndice de este manual, el cuadro 6.3, en él encontrarás algunas ligas referentes a las plataformas crowdfunding.

Startup y fintech

Eduardo Morelos define startup como “[...] una gran empresa en su etapa temprana; a diferencia de una Pyme [pequeña y mediana empresa], la startup se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales”¹⁹, estas empresas, una vez que hayan arrancado dejan de llamarse startup de ahí, nos dice Ricardo Dorantes, su segunda y tercera cualidades, la escalabilidad y el crecimiento

18 Crowdfunding México. “Conoce el crowdfunding”.

19 Eduardo Moreno citado en Dorantes, Ricardo. “¿Qué es una startup?”. Eduardo Moreno es director de StartupbootcampFintech México.

exponencial, es decir que crece exponencialmente; “Temporalidad, escalabilidad y crecimiento exponencial definen, a grandes rasgos, este tipo de emprendimientos, los cuales ocupan hoy el mayor interés de los inversionistas”²⁰.

El principal interés de las startups se encuentra en las empresas fintech, las cuales son empresas que ofrecen servicios o tecnologías financieras, “El sector que tiene mayor actividad dentro de las startups es el de fintech—servicios o tecnologías financieras—, en el que vemos que hay impulso desde los diversos sectores involucrados.”²¹

Pepe Villatoro²² nos indica que en México, se ve una tendencia hacia la creación de fondos de inversión que se enfoquen a las startups dedicadas a fintech, por lo que, considerar este tipo de empresas, podría ser una de tus mejores decisiones. Por otro lado, es completamente viable que una empresa fintech sea una muy buena opción de dónde puedas obtener financiamiento para tu Pyme (pequeña y mediana empresa), “Ante la ausencia de financiamiento a través de la banca internacional, las financieras tecnológicas [fintech] se han instituido como la alternativa crediticia de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en ciudades como Guadalajara, Monterrey, Puebla, Querétaro y Ciudad de México.”²³

NAFIN, INADEM y el Nuevo Sistema Emprendedor, FOJAL y SISEMH

NAFIN

Nacional financiera (NAFIN)²⁴ no sólo está abocada al crédito empresarial, a través del cual ofrece diferentes productos de financiamiento para las pymes, sino que tiene un rubro que se destaca por apoyar a la actividad emprendedora, este es el denominado “capital emprendedor” (véase cuadro 4.3).²⁵

Cuadro 4.3 Capital emprendedor (NAFIN)	
¿Qué es?	Es un Fideicomiso el cual se especializa en invertir en Fondos de Capital Privado, que tengan impacto en México.
¿Para quién es?	Para administradores de fondos de inversión que tengan las siguientes características: * Experiencia en los sectores en los que van a invertir. * Especialización en algún sector (salud, tecnologías de información, comercio electrónico, transporte, biotecnología, alimentos, energías renovables, etcétera). * Experiencia en mentoría de empresas y de creación de valor agregado (smartmoney). * Conocimiento de los diferentes esquemas de financiamiento existentes para startups o scaleups , por ejemplo: Acuerdo básico de compra (Abaco), Notas Convertibles, Participación Accionaria y otros. * Capital Emprendedor apoya la creación y fortalecimiento de fondos.

20 Dorantes, Ricardo. “¿Qué es una startup?”.

21 Eduardo Moreno citado en Dorantes, Ricardo.

22 Villatoro, Pepe. “Apuntes sobre tecnologías financieras y venture capital en México”.

23 Romo, Patricia. “Fintech, opción de financiamiento para pymes”.

24 “Nacional Financiera contribuye al desarrollo económico de México, facilitando el acceso de las mipymes, emprendedores y proyectos de inversión prioritarios al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional”. Nacional Financiera. Banca en Desarrollo.

25 Nacional financiera. Banca de desarrollo. “Capital emprendedor”.

¿Cómo obtenerlo?	<ul style="list-style-type: none"> * Envío de solicitud, memorando de colocación privada y una presentación del vehículo de inversión. * Análisis técnico de la documentación. * Presentación a Subcomité de Inversión, en donde el Equipo Administrador del fondo presentará la propuesta de inversión. * Selección de fondos en base al sistema de evaluación. * Se analiza la documentación del Equipo Administrador y del Vehículo de Inversión. Se firma un convenio de inversión.
¿Cuáles son los términos de la inversión?	<ul style="list-style-type: none"> * Retorno del capital de la inversión. * Pago de un retorno preferente de la inversión. * Pago de un carry (80% a inversionistas y 20% al Administrador del Fondo).
Fuente: cuadro elaborado con datos obtenidos de Nacional financiera. Banca de desarrollo. “Capital emprendedor” [DE disponible en: https://www.nafin.com/portalfn/content/banca-de-inversion/capital/capital_emprendedor.html , consultada el 22 de septiembre de 2019].	

INADEM y el Nuevo Sistema Emprendedor

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) por su parte, como “organismo público creado para fomentar y apoyar a las y los emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas”,²⁶ también se ofrecía como un recurso del que se podía obtener asesoría y financiamiento para emprender; sin embargo, durante el pasado mes de enero de 2019,²⁷ se anunció la desaparición de este organismo.²⁸

Entre las ofertas que ofrece el Gobierno Federal se encuentran dos programas, una se aboca al apoyo crediticio para mipymes (Microcréditos para el Bienestar) y la segunda para jóvenes de 18 a 29 años (Jóvenes construyendo el futuro).²⁹

Otra de las alternativas que parecen perfilarse como apoyo institucional al emprendimiento es la que se configura a través de la Secretaría de Economía como el “Nuevo Sistema Emprendedor”, la cual es definida de la siguiente manera:

El nuevo Sistema Emprendedor es una plataforma digital desarrollada por el INADEM con el objetivo de brindarte una experiencia innovadora e integral. El nuevo Sistema fue creado para recibir, procesar y dar seguimiento a tus solicitudes de apoyo de una forma sencilla eficiente y transparente”.³⁰

El Nuevo Sistema Emprendedor funciona mediante tu registro, el cual te permitirá acceder al Fondo Nacional Emprendedor mediante convocatorias que podrás verificar en su página. A continuación, te dejamos la liga correspondiente en caso de que te interese mayor información.

Nuevo Sistema Emprendedor
<https://www.sistemaemprendedor.gob.mx/>

²⁶ INADEM.

²⁷ El Gobierno Federal no había definido claramente el tipo de financiamiento para el emprendimiento a la fecha en que este manual se redacta (septiembre y octubre de 2019).

²⁸ Graciela Márquez Colín, Secretaria de Economía, en Reunión Anual de la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico anunció por medio de la Dirección de Comunicación Social “[...] estamos en proceso de liquidación de dos organismos muy importantes para la Secretaría de Economía, pero cuyas funciones no han desaparecido. Está en proceso de liquidación ProMéxico, y en proceso de liquidación INADEM”. Dirección de Comunicación Social. “Participación de la Secretaria de Economía, Graciela Márquez Colín, en Reunión Anual de la AMSDE”.

²⁹ Ruiz, Belem. “México le dice adiós al INADEM, ¿qué sigue para el ecosistema emprendedor mexicano?”.

³⁰ Secretaría de Economía. ¿Qué es el nuevo Sistema Emprendedor?, Fondo Nacional Emprendedor.

FOJAL

Por su parte, el Fondo Jalisco de Fomento Empresarial (FOJAL) del Gobierno del estado ofrece una modalidad de financiamiento para las personas emprendedoras; esta se describe de la siguiente manera: “Programa de crédito para emprendedores tradicionales, para iniciar una micro o pequeña empresa. Se vincula con el Modelo de Incubación Tradicional de Negocios de la Academia Fojal”³¹ el monto va de los 50 mil a los 500 mil pesos destinado para “emprendedores de micro o pequeñas empresas de reciente creación o con menos de un año de operación”.³²

FOJAL

<https://www.nafin.com/portalnf/content/home/home.html>

SISEMH y sus programas de financiamiento

“Fuerza Mujeres” y “Emprendedoras de Alto Impacto” son los dos programas de financiamiento público de emprendimiento que ofrece la Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres (SISEMH). Ambos programas están diseñados para las mujeres mayores de 18 años que residan en Jalisco y tienen una cobertura para los 125 municipios del estado; en ellos se prioriza a aquellas mujeres postulantes que vivan mayores condiciones de desigualdad social.³³

“Fuerza mujeres” tiene como objetivo impulsar la autonomía económica de las mujeres que no reciben ingresos laborales, que están subempleadas o que trabajan por cuenta propia y ganan menos de dos salarios mínimos. Se otorgan tres tipos de apoyos: capacitaciones para el emprendimiento, y apoyos económicos de capital semilla para proyectos individuales, así como grupales (de hasta tres mujeres).³⁴

“Emprendedoras de Alto Impacto” busca impulsar proyectos empresariales de mujeres que actualmente se encuentren en vías de crecimiento y que contemplen contratar a otras mujeres tanto para puestos directivos como operativos, siguiendo el mismo enfoque de priorización hacia mujeres con mayores barreras para el empleo. Se otorgan tres tipos de apoyos: capacitaciones en emprendimiento, y apoyo económico a fondo perdido para negocios individuales en vías de consolidación o ampliación, así como para equipos de mínimo tres y máximo cinco mujeres.³⁵

Las convocatorias para ambos programas se abren una vez al año durante la primavera. A continuación, te dejamos la liga de contacto.

Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres

<https://www.jalisco.gob.mx/es/gobierno/dependencias/secretaria-de-igualdad-sustantiva-entre-mujeres-y-hombres>

31 Gobierno del Estado. Planeación y participación ciudadana. “Monitoreo de acciones y programas públicos”.

32 IBIDEM

33 Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres (SISEMH). Programas de financiamiento.

34 IBIDEM.

35 IBIDEM



PREGUNTA A LOS EXPERTOS



Ten presente que las relaciones en materia de emprendimiento son fundamentales, pues, si bien es cierto que la mayoría del trabajo en el emprendimiento depende de ti, también es un hecho que esto funciona en red. En la búsqueda de que la ruta a seguir para arrancar tu negocio sea más clara, en el Apéndice de este manual encontrarás a las cámaras de comercio pertenecientes al **Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco (CCJEJ, A.C.)** (véase cuadro A.1), así como de instituciones e incubadoras (véase cuadro A.2) las cuales podrán asesorarte en la elaboración de tu plan de negocios y en la serie de trámites a realizar para consolidar tu empresa. Ellos, además de guiarte tanto en la planeación como en la ejecución, podrán contactarte con notarios, abogados y contadores, en caso de que sea necesario, así como darte la guía para acceder a otras fuentes de financiamiento.

Elsa Kelly no contó con algún tipo de asesoría de expertos, sin embargo sugiere a los jóvenes que quieren emprender “acercarse a organismos empresariales donde puedan encontrar jóvenes afines a sus prioridades con quien poder compartir retos y tener acceso a otras visiones”, además de aconsejar el estudio y la lectura como vías para hacerse del conocimiento necesario. Ella misma se concibe como un experto en lo que hace, como un proceso derivado, primero, de la lectura y la consulta de toda la información pertinente al caso, y en una segunda instancia, de la experiencia que cada cliente le dejó.

Ten en cuenta que acercarse a los expertos no sólo será necesario para la elaboración de tu plan de negocios o para conseguir financiamiento, sino que se volverá un asunto indispensable en cuanto los temas legales. Recuerda que no somos expertos en todo, por lo tanto, ten contemplado que tendrás que recurrir a los servicios contables y jurídicos de empresas dedicadas a la materia, por esta razón también te hemos incluido un par de referencias a las que podrías acudir para requerir dichos servicios.

Liliana María Sánchez Simancas nos comenta al respecto que la persona emprendedora habrá de rodearse y asesorarse “de las personas correctas, aprovechando la experiencia y aprendizajes que pudieran tener en las diferentes áreas que necesiten para llevar a cabo su plan de negocios. Que trabajen duro y se comprometan con su objetivo final”, en este sentido, **Sánchez Simancas** recurrió a profesionales en las áreas legales para constituirse como “persona moral”, al tiempo en que se apoyó de amigos, familiares y otros empresarios, “siempre tratando de enriquecer nuestra visión de negocios”.

Por su lado, **Yusef Kanchi** señala que cuando estaba en la universidad, él y sus socios se acercaron a sus maestros para que recibir su guía, por lo que contaron de asesoría gratuita los dos primeros años de su empresa; las áreas en que recibieron ayuda fueron operaciones y finanzas, mercadotecnia y planeación estratégica.

En el caso de **León Reffreger**, el asesoramiento se dio sobre todo en los temas legales, aunque con el tiempo, comenta, fueron “sabiendo con quiénes podíamos trabajar para hacerlo mejor, asesoría contable, fiscal, etc... Sí nos ayudaron mucho y aún lo seguimos haciendo, nos seguimos rodeando de gente que nos puede ayudar en el desarrollo y crecimiento de la empresa”.

Habrà que volverse experto en el tema de tu empresa, pero para eso tendrás que aprender del que ya domina el tema. En este caso, si la idea primordial es que te conviertas en un empresario, entonces sería oportuno aceptar que la guía de los expertos te ahorrará muchos malos ratos con los que podrías toparte en el camino del emprendimiento.

Liliana María Sánchez Simancas confirma la idea de volverse un experto en tu materia, indica, “la experiencia con diferentes giros de empresas, tamaños, circunstancias, problemáticas o situaciones específicas, han ido haciendo que nos volviéramos expertos en lo que hacemos”.

Sin embargo, reconocer que no te consideras un experto todo, no implica que no te reconozcas las habilidades que sí tienes y la necesidad de poseer cierta clase de dominio en ciertas áreas. **León Reffreger** comenta al respecto:

No, no me considero un experto, creo que tengo ciertas habilidades en el tema comercial, de expansión de negocios, en el tema de mercadotecnia, sin embargo la experiencia de mis compañeros y socios son lo importante y lo que nos hace saber lo que necesitamos y un poco más.

Yusef Kanchi agrega:

En el tema de las energías renovables específicamente en mi nicho de energía renovable enfocada en el solar, sí me considero un experto. Cuando empezamos no tenía ni idea de lo que hablaba, pero estudiando, practicando, leyendo y con la experiencia de ocho años, (somos de los más viejos de la industria) nos volvimos expertos en el tema.

Incubadoras, aceleradoras

¿A qué nos referimos con incubadora y aceleradora de empresas? Pues bien, ambos son dos servicios distintos para ser una o un emprendedor, pero que se componen de distintos aspectos, por lo que a menudo se les confunde.

Ambos son programas que “apuestan por el emprendimiento y la innovación, a partir de una idea de negocio”, “[...]ayudan a reducir las tasas de fracaso”.³⁶ Ambas ofrecen asesoría especializada en las distintas áreas y fases que comprende el proceso de tu proyecto, desde la idea de negocio en adelante, ya sea que la empresa se ha puesto en marcha o permanentemente para que esta crezca.

Las diferencias entre ambas tiene que ver con el tipo de intervención en el área y la fase en que se encuentra tu proyecto de negocio (véase cuadro 5.1).

Cuadro 5.1 Diferencia entre incubadora y aceleradora de empresas	
Incubadora	Aceleradora
Ayuda a salir al mercado.	Ayuda a proyectos ya en desarrollo.
Crean en el crecimiento a un ritmo natural.	Buscan un crecimiento “rápido”.
Las incubadoras de empresas nacieron para crear proyectos propios desvinculados de empresas matrices (su asesoría no cuenta con una figura específica).	Las aceleradoras llegan a ayudar a proyectos ajenos ya creados a través de un mentor (asesor experto o <i>startups</i>).
Proporciona espacio físico.	Las aceleradoras no proporcionan este tipo de servicio.
Su origen se remonta la década de los años sesenta del siglo XX.	Las aceleradoras existen desde el 2005.
Fuente: cuadro elaborado con datos obtenidos de Argudo, Cristina. “Diferencia entre incubadora y aceleradora de empresas”, en emprendepyme.net , 17 de julio de 2017 [de disponible en: https://www.emprendepyme.net/diferencia-entre-incubadora-y-aceleradora-de-empresas.html , consultada el 29 de septiembre de 2019].	

La Secretaría de Economía establece tres tipos de incubadoras. Algunas son públicas y otras operan de forma independiente al Gobierno y establecen sus propias cuotas (véase cuadro 5.2).

Cuadro 5.2 Tipos de incubadoras		
1. Incubadora de negocios tradicionales.	2. Incubadora de negocios de tecnología intermedia.	3. Incubadora de negocios de alta tecnología.
Apoya la creación de empresas en sectores tradicionales, cuyos requerimientos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación son básicos. Su tiempo de incubación es de tres meses. (Restaurantes, joyerías, papelerías, lavanderías, abarrotes, etcétera).	Apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica y mecanismos de operación son semi especializados e incorpora elementos de innovación. El tiempo de incubación es de 12 meses. (Desarrollo de redes simples,	Apoya la constitución de empresas en sectores avanzados, tales como tecnologías de la información y comunicación, microelectrónica, sistemas micro-electromecánicos (MEM'S), biotecnología, alimentos y farmacéuticos, etcétera.

36 Argudo, Cristina. “Diferencia entre incubadora y aceleradora de empresas”.

aplicaciones web, tecnología simple para el sector alimentos, telecomunicaciones y software semi-especializado).
--

Fuente: cuadro elaborado con datos obtenidos de la Secretaría de Economía, citados en “Tu idea hecha realidad”, en **Emprendedor, creación y consolidación de empresas**. p. 61.

Red Incuba

En Jalisco existe la **Red Incuba**³⁷ la cual ha elaborado el mapa del Ecosistema del emprendedor en Jalisco agrupando a incubadoras, aceleradoras y empresarios de Jalisco para apoyarse entre sí, pero también para asegurarse de que sus prácticas sean en pro del ecosistema emprendedor y empresarial del estado.

En sus palabras, Red Incuba afirma que “nuestro estado tiene un ecosistema muy dinámico y unido”,³⁸ esta unión es la sinergia generada entre los elementos del ecosistema emprendedor, el cual se compone, además de incubadoras, aceleradoras y empresarios por la o el emprendedor, los programas emprendedores, los organismos empresariales (cámaras empresariales), gobierno, empresarios mentores e instituciones educativas, comunidades, programas de financiamiento y centros de investigación³⁹ (véase figura 1).

Figura 1. Ecosistema emprendedor



Fuente: Red Incuba. “Ecosistema emprendedor”. Documento inédito facilitado vía correo electrónico por Red Incuba al CCJEJ, A.C. para la redacción del Manual para emprender. Guadalajara, 2019.

37 Red Incuba. “Mapa del ecosistema emprendedor”.
 38 Red Incuba. “Ecosistema emprendedor”.
 39 Red Incuba. “Ecosistema emprendedor”.

La siguiente tabla ilustra cada concepto de la figura anterior y la forma en que se correlacionan (véase tabla 5.3).

Tabla 5.3 Ecosistema emprendedor	
Emprendedor	Es la persona más importante del ecosistema, ya que lo hace posible. [...] Un emprendedor transforma entornos desde donde se encuentra, es visionario, vincula y construye redes de apoyo.
Programas de emprendedores	Existen más de 100 programas en nuestro estado, [los cuales] tienen como objetivo cambiar la mentalidad de tradicional a emprendedora. Sembrar la semilla del sí se puede y de detonar antes de cambio.
Incubadoras	Son espacios físicos o virtuales en donde se le da forma a una idea de emprendimiento a través de su metodología para lograr que la curva de aprendizaje sea menor. Según datos de la Redinc, red de incubadoras del estado, existen 58 agrupadas con ellos (véase Apéndice , cuadro A.2).
Aceleradoras	Es un espacio físico o virtual en donde se impulsa a ideas, o startups a través de una convocatoria; [se incluyen] mentorías, consultorías y tutorías para acelerar su crecimiento; una vez concluida su metodología, se presenta a inversores [el] pitch de negocios [presentación breve con apoyos visuales] o se organiza un demo day para exponer sus avances [día en que se acaba el programa de aceleración]. En nuestro estado existen 6: ITESM, ITESO, SPARKUP, UAG, STEP UP WOMAN, MENTOR & PARTNERS (véase Apéndice , cuadro A.2).
Organismos empresariales	Las cámaras son espacios físicos donde se agrupan los empresarios de un mismo gremio; algunas agrupan a varios sectores para impulsarse y vincularse; a través de capacitación especializada, [se busca el crecimiento] de manera ordenada [...] se pueden hacer propuestas de políticas públicas para que el gobierno comprenda ese giro; de igual manera, se pueden ayudar en [la defensa] de regulaciones excesivas o bien, de alguna visita injustificada de la autoridad.
Gobierno	Su principal función en el ecosistema es la de regular y facilitar la vida empresarial, poniendo las condiciones para el crecimiento económico, así como también publicar convocatorias de programas de apoyo para emprendedores y empresarios, otorgando, en alguno de ellos, capital semilla o especie.
Empresarios o mentores	Los empresarios apoyan a través de las incubadoras y aceleradoras compartiendo sus conocimientos a quienes están participando en uno de estos programas.
Instituciones educativas	Su función es formar profesionistas de alto nivel, con el compromiso de alinearlos a una mentalidad emprendedora para fomentar que al egresar salgan con su negocio funcionando. De las 58 incubadoras, 40 están en las universidades.
Comunidades	Derivado del crecimiento de la tecnología y teniendo objetivos en común, se desarrollan estos espacios para impulsar su impacto en todas las regiones posibles, vinculando actores del ecosistema de tecnología, innovación y emprendimiento de forma libre y abierta para documentar y compartir conocimiento. Existen más de 32 en Jalisco.
Programas de financiamiento	Como nunca, en este momento, existen interesantes formas de financiar un emprendimiento, [las cuales] van desde créditos bancarios, que tienen tasas accesibles para pequeñas empresas, hasta financieras del estado o municipios con tasas competitivas del mercado, ángeles inversionistas, clubes de inversionistas como GAIN, programas de televisión como Shark Tank, fondos de inversión que se encuentran agrupados en AMEXCAP, plataformas de crowdfunding y programas de apoyo estatales y municipales que otorgan capital semilla (véase el apartado IV. Necesidad de Financiamiento).
Centros de investigación	Son espacios en donde nos pueden apoyar [a] explorar toda la información concerniente a nuestro giro o sector para salir al mercado con más herramientas [que nos ayude en la] toma de decisiones. Por estas instituciones y actores, Jalisco es de los mejores ecosistemas en el mundo para quienes quieren emprender.
Fuente: Red Incuba. "Ecosistema emprendedor". Documento inédito facilitado vía correo electrónico por Red Incuba al CCJEJ, A.C. para la redacción del Manual para emprender . Guadalajara, 2019.	

Puedes consultar en la sección Apéndice de este manual, el directorio de las 45 de las aceleradoras e incubadoras que conforman este organismo (véase cuadro A.2) y el dato a través del cual puedes contactarlos (véase cuadro A.5).

Reto Zapopan

Haciendo alusión a las palabras de Reto Zapopan, estos se definen de la siguiente manera

“Reto Zapopan es una iniciativa de Gobierno de Zapopan donde buscamos impulsar de forma gratuita a emprendedores que destaquen por sus ideas, iniciativas, emprendimientos y empresas de alto impacto: valiosas, relevantes, innovadoras y escalables”.⁴⁰

Reto Zapopan puede resultar una de las mejores opciones para cualquiera que quiera emprender, pues su objetivo principal es “facilitar tu ruta como emprendedor y ofrecerte herramientas que te ayuden a dar el paso para convertir tu idea en una empresa o validar el modelo de negocio de un proyecto que ya iniciaste y con ello contribuir para acelerar las primeras etapas en tu emprendimiento o empresa de reciente creación”,⁴¹ además de ofrecerte espacio físico, consultoría y mentoría, financiamiento e internacionalización. Cabe destacar que Reto Zapopan puede dar seguimiento a tu proyecto dado que no sólo ofrece apoyo a proyectos de reciente creación, sino a emprendimientos que se encuentran en etapas de desarrollo, crecimiento o expansión. Te dejamos la liga de contacto en caso de que fuera tu elección recurrir a este programa gubernamental (véase cuadro A.5).

PADCE

La Secretaría de Economía del Gobierno Federal, por su parte, ha creado el Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales (PADCE)“el cual será integrado por organizaciones, empresas e instituciones académicas con experiencia probada en esta materia y que contarán con el aval de la Secretaría de Economía para llevar a cabo esta importante tarea, con el objeto de contribuir al fortalecimiento de las micro, pequeña y medianas empresas (MIPYMES) que más lo requieran”. PADCE ofrece “acompañamiento, capacitación grupal o asistencias técnicas” en los rubros de administración, finanzas, comercialización, habilidades blandas, procesos y responsabilidad social.⁴²

Gobierno Municipal de Guadalajara

Por su parte, el Gobierno Municipal de Guadalajara posee un programa para las y los jóvenes emprendedores, con el cual, de acuerdo a sus propias palabras:

Apoya económicamente a jóvenes de 18 a 35 años de edad que tengan o quieran iniciar un negocio en el municipio de Guadalajara, así como impartir capacitaciones y asesorías con el objetivo de impulsar los proyectos de negocio juveniles que contribuyan al desarrollo económico de Guadalajara.⁴³

Los objetivos del programa abarcan capacitación y asesoramiento en el desarrollo de habilidades; organización, desarrollo y consolidación del plan de negocios; apoyo para la creación, crecimiento y fortalecimiento de las

40 Gobierno de Zapopan. Reto Zapopan. ¿Quiénes somos?

41 Ibidem.

42 Secretaría de Economía. PADCE, Gobierno de México.

43 Gobierno Municipal de Guadalajara. La juventud emprendedora: energía para el desarrollo económico en Guadalajara.

empresas de los jóvenes emprendedores; fomentar la colaboración entre emprendedores y empresarios, entre otros.⁴⁴

Como puedes ver, la serie de contextos que se han creado para las y los jóvenes emprendedores, por difíciles y complicados que parezcan, están pensados en hacer el proceso más sencillo y en conjunto, es decir, es un camino que no necesariamente recorrerías en solitario. Hay un mundo de posibilidades de dónde recibir la asesoría y el apoyo que podrías llegar a necesitar. Analiza tus opciones y elige la mejor para ti, lo importante es el movimiento. Te hemos agregado las referencias a las que podrías recurrir (véase cuadro A.5).

44 Ibidem

CÓMO ARRANCAR TU EMPRESA



Un asunto es la planeación y otro, muy distinto, es el arranque de tu empresa; es decir llevarla a la operatividad.

En seguida te presentamos algunos cuadros para ilustrar una serie de trámites que será necesario atender. Entendemos que este aspecto pueda resultar la parte más burocrática a realizar para que tu empresa arranque y que la tentación de evitar uno que otro trámite pueda parecer “cosa de nada”; sin embargo, ten en cuenta que tener a tu empresa legalmente bien constituida puede abrirte o cerrarte posibilidades de inversión y expansión, además de que seguramente te evitarás muchos malos ratos y grandes cantidades de dinero en multas.

No negamos la realidad de que este aspecto pueda resultarte complicado y hasta engorroso, sin embargo, te invitamos a que los atiendas, piensa también en resolverlos como parte de un proceso, de esa manera, tu atención podrá focalizarse, y la idea del todo te podría resultar más ligera. **León Reffreger** considera como uno de los mayores retos para la y el joven emprendedor este tema al indicarnos “[...] los procesos y trámites están mal estructurados, son muchos trámites los que tienes que realizar para poner un negocio, se pierde mucho tiempo, existe mucha burocracia y poca capacidad para atender; la delincuencia, la inseguridad y todo esto combinado es lo que no le ayuda a los emprendedores”.

Así pues, considera que para este punto te sugerimos que cuentes con un abogado y un contador que puedan llevarte de la mano. El **CCJE**, puede recomendarte algunos contactos que podrían servirte de gran ayuda. En el Apéndice de este manual hemos incluido en el cuadro A.5 algunos contactos que te podrían ayudar en estas áreas.

Ten en cuenta si tu emprendimiento será “solo o acompañado”, es decir en sociedad. **Sánchez Simancas**, nos comenta que a pesar de que ella cofundó Mi primer contador, junto con **Diego Aguilar**, en el camino “[...] hemos invitado a nuevos socios a sumarse a nuestro proyecto, **Andrea Espinosa** fue la primera y, recientemente, **Paulina Mejía, Nereyda Lupercio y Abigail García** quienes han venido a sumar su experiencia en diferentes áreas que han ido complementando los servicios que ofrecemos como empresa y nuestras capacidades”.

Acerca de las sociedades, puedes ver como **León Reffreger** es una empresa en la que la sociedad es uno de los pilares de su funcionamiento. **Reffreger** comenta:

[La Borra del café] es una Sociedad Anónima Promotora de Inversión, tengo muchos socios; son más de 60 accionistas en la empresa, 11 de ellos fungen como asamblea de gobierno que son los que tienen mayor inversión, y que tienen voto y decisión en la compañía. Los fundadores fuimos cuatro: Juan Comparán Arias, actual Presidente del Consejo; Mauricio Pérez Toscano, Director de Operaciones; Alexei Sandoval Córdova, Director de Mercadotecnia y un servidor.

A continuación te presentamos un cuadro con los tipos de sociedades (véase cuadro 6.1) a considerar como parte del tema de Cómo arrancar tu empresa.

6.1 Delimitar el tipo de sociedad		
Solo o acompañado		
Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).	“Ofrece un tope de facturación de 2 millones de pesos y sólo puede usarse por 10 años. Además, exige pagos definitivos bimestrales, lo cual exime de la declaración anual”. ⁴⁵	Requiere de un RFC y la CURP. La Cédula de Identificación Fiscal (CIF), la contraseña y el alta patronal se otorgan el mismo día.
Persona Física con Actividad Empresarial.	Esta no tiene tope de facturación, ni de caducidad. Exige declarar el IVA y el ISR, y opera de manera similar a una Persona Moral.	Se tramita en el SAT con la FIEL, el RFC y la cuenta CIEC.

45 Rodrigo Núñez citado por Érika Uribe. Rodrigo Núñez es el fundador y director de Tu Contrato, firma de consultoría jurídica para empresas).

Sociedad de Acciones Simplificadas (SAS).	Permite tener un número ilimitado de socios; puede ser desde uno. El límite de facturación son 5 millones de pesos. Su vigencia es indefinida y tributa de manera similar a una Persona Moral.	Exigen el uso de la FIEL, se genera un contrato que hace las veces de acta constitutiva que tiene total validez ante terceros, incluyendo bancos.
Sociedad Anónima (SA), la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) y la Sociedad Anónima Promotora de la Inversión (SAPI)	Las peculiaridades varían entre sí en cuanto a número y tipo de socios, valor de las acciones o aportaciones, tipo de acciones y derechos, administración de la empresa y carga fiscal.	El trámite se realiza en con la CURP, RFC y FIEL, y en total demora entre dos y cuatro semanas. Implica hacer una búsqueda fonética on line de la razón social, reservar la que asigne el sistema, confirmar el régimen adecuado al giro y elegir un fedatario público para protocolizar la empresa. Este último trámite puede costar entre 12,000 y 30,000 pesos.
Los trámites pueden revisarse en: https://www.sat.gob.mx/home Puedes revisar mayor información acerca de las sociedades mercantiles en el Apéndice de este manual, cuadro A.4.		
Fuente: cuadro elaborado con datos obtenidos de Uribe, Érika. "El abc legal para arrancar tu negocio", en Entrepreneur , 2 de enero de 2018 [de disponible en: https://www.entrepreneur.com/article/306139 , consultada el 1 de octubre de 2019].		

6.2 Trámites legales para constituir tu empresa

Denominación social	Aquí recogerás tu solicitud para crear tu empresa y tendrás que elegir entre las cinco posibles denominaciones sociales , y así, cerciorarte de que no exista otra empresa ya constituida bajo ese dominio.	Secretaría de Relaciones Exteriores. https://www.gob.mx/sre
Acta constitutiva de la empresa	Creación del Acta Constitutiva. Este documento es el que da vida y en el que se estipulan todos los aspectos generales y básicos de la empresa: denominación social, objetivo, tipo de empresa, administración y control de la misma, duración, etcétera.	Ante notario público o corredor.
Cédula Fiscal	Inscríbete al SAT. De este registro se obtiene la cédula fiscal que contiene el número de Registro Federal de Contribuyentes (RFC).	https://www.sat.gob.mx/home
Registro de propiedad	Deberás presentarte ante el Registro Público de la Propiedad y el Comercio donde se inscribirá la empresa y los bienes inmuebles que la conforman, así como sus fines, objetivos y metas comerciales. Deberás presentar el Acta Constitutiva, el RFC y el poder notarial que permite al apoderado legal realizar los trámites de la empresa.	https://sgg.jalisco.gob.mx/acerca/areas-de-la-secretaria/direccion-Registro-Publico-Propiedad-Comercio
Registro ante el IMSS	Aún si se trata de una empresa en la cual sólo exista como único trabajador el empresario, deberás acudir al Instituto Mexicano del Seguro Social pues ahí realizarás las aportaciones personales de tus empleados, o las tuyas.	Patrones INFONAVIT https://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/patrones
Inscripción ante los demás organismos requeridos	Dependiendo del giro que tenga la empresa, se puede requerir la inscripción a distintos organismos; los más comunes son Secretaría de Salud, Secretaría de Ecología y Medio Ambiente, Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual.	
Fuente: cuadro elaborado con datos obtenidos de Luna, Nadia. "¿Cómo crear una empresa en México?", en Entrepreneur , 7 de mayo de 2018 [de disponible en: https://www.entrepreneur.com/article/312136 , consultada el 1 de octubre de 2019].		

6.3 Otros trámites legales			
Solicita permisos y licencias.	Verificar el Uso de Suelo del local.	Si se trata de un giro muy especializado hay que averiguar, además, las Normas Oficiales Mexicanas que hay que cumplir, como sucede en la industria o en ciertos giros como las casas de préstamo. No hay que perder de vista temas legales como el contrato de arrendamiento, que debe establecer las condiciones generales, garantías, plazo y periodo de gracia para hacer adecuaciones previas a la ocupación del local, así como el de los proveedores en turno.	En las oficinas de Licencias de cada municipio o delegación.
	Hacer el Aviso de Declaración de Apertura.		
	Obtener la Licencia de Funcionamiento.		
	Dar Aviso de Funcionamiento y registrar el Programa de Protección Civil.		
Propiedad intelectual Registro de su marca.		Lo ideal es ser propietario de la misma para evitar futuras controversias que pudieran afectar los ingresos de la empresa y la reputación.	Programa jalisciense para propiedad intelectual https://tramites.jalisco.gob.mx/tramite/32383
Alta patronal en el Seguro Social y el registro ante el Infonavit.		Ambos trámites se pueden iniciar en línea y se concluyen en las oficinas de esas instituciones.	Información Patronal IMSS http://www.imss.gob.mx/patrones Patrones INFONAVIT https://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/patrones
Aviso de Privacidad		En concordancia con la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares. Evaluar el tipo de datos que manejas, a fin de contar con los documentos y políticas acordes a la operación de tu negocio.	Guía para el aviso de privacidad INAI http://inicio.ifai.org.mx/SitePages/Guia-para-el-Aviso-de-Privacidad.aspx
Fuente: cuadro elaborado con datos obtenidos de Uribe, Érika. "El abc legal para arrancar tu negocio", en <i>Entrepreneur</i> , 2 de enero de 2018 [DE disponible en: https://www.entrepreneur.com/article/306139 , consultada el 1 de octubre de 2019].			

Aunque la parte legal te tome mucha de tu energía y de tu tiempo, ten en cuenta en tu lista de pendientes que serán temas esenciales a resolver; encuéntrales un espacio en tu agenda. Te dejamos algunos otros aspectos a considerar para arrancar tu empresa (véase cuadro 6.4).

6.4 Otros aspectos a considerar para arrancar tu empresa	
Localización y acondicionamientos	Busca el lugar que concuerde con el perfil de tu negocio.
	Determina las dimensiones del espacio.
	Acondiciona.
Contratación y capacitación	Reclutamiento de recursos humanos.
	Capacitación.
	Contratos.
Proveedores, operación	Contratos con proveedores y operación de los mismos.
Apertura del negocio	Revisa las obligaciones estatales.
	Realiza un mercadeo inicial.
	Establece fecha de apertura y horarios de trabajo.

Cuadro 6.4.1 Localización y acondicionamientos	
Busca el lugar que concuerde con el perfil de tu negocio.	Haz que se vuelva localizable, tal vez es un local o bien, tal vez es un sitio web. Define el sitio y vuélvelo concreto.
Determina las dimensiones del espacio.	Tamaño del lugar y distribución de los espacios. Revisa si necesitas oficina de dirección, recepción, bodega, etcétera.
Determina la ubicación.	¿Es en el centro de la ciudad, en algún centro comercial, en la periferia? No pierdas de vista el mercado al que planeaste dirigirte.
Acondiciona.	¿Recuerdas qué equipo necesitas? Consíguelo. Tienes el financiamiento. Recuerda que en el apartado, <i>Mi producto se hace así</i> (Desarrollo y producción) de tu <i>Plan de negocios</i> incluiste esta información; esta es la hora de hacerte del equipo.

Cuadro 6.4.2 Contratación y capacitación	
Reclutamiento de recursos humanos	A través de quién reclutarás al personal: Agencia de recursos humanos. Reclutadora virtual. ¿Tendrás tu propia oficina de Recursos Humanos? Todo depende de tus necesidades y del tipo de empresa que desees llevar a cabo.
Capacitación.	¿Qué tipo de capacitación recibirá quién? ¿Quién será el encargado de dirigir dicha capacitación? Recuerda la <i>Visión</i> y <i>Misión</i> de tu empresa, encárgate de que tus empleados la tengan presente.
Contratos.	Determina el tipo de contrato bajo el que laborará el personal. Recurre a tu asesor laboral.
Enlista si necesitas secretaria, recepcionista, cajeros, conductores, personal con algún tipo de especialidad. No pierdas de vista tu <i>Plan de negocio</i> , recuerda que en el apartado, <i>¿Quién manda?</i> (Dirección), ya tienes esta información, aquí se trata de poner en marcha lo que allá se ideó y se plasmó por escrito.	

Cuadro 6.4.3 Proveedores, operación	
Contratos con proveedores y operación de los mismos.	Haz el trato correspondiente con los proveedores que ya habías previsto o bien, encárgate de que aquel designado para tal actividad la realice y lleve a la operatividad dicho trato.
Recurre a tu asesor para asegurarte de que el contrato sea una herramienta en tu auxilio.	

Cuadro 6.4.4 Apertura del negocio	
Revisa las obligaciones estatales.	Licencias, reglamentos, permisos.
Realiza un mercadeo inicial.	Recuerda tu plan de ventas y mercadotecnia.
Establece fecha de apertura y horarios de trabajo.	Comienza a operar tu negocio. Realiza un evento de apertura, no te olvides de tu plan de ventas y mercadotecnia. Establece tus horarios y no pierdas de vista tus metas.
Recuerda hacer tus cierres de mes y cotejar con la información que proyectaste o bien, ser informado por tu servicio contable.	



CONSEJO COORDINADOR
JÓVENES EMPRESARIOS
Jalisco

¿EN QUÉ INVERTIR EN JALISCO?



Familiarízate con el concepto de “**ecosistema del emprendedor**”, el cual es mucho más que un concepto, se trata de una relación entre el emprendedor y todo aquello que permite que su emprendimiento, en una determinada zona —para nuestro caso sería la relación entre “emprendedores, empresarios, universidades, fondos de inversión, incubadoras, aceleradoras y centros de software”⁴⁶ en Jalisco—. Habría que agregar que no sólo es una cuestión de “permitir”, sino de que te facilite la actividad emprendedora y que te otorgue las herramientas necesarias para su desarrollo y su crecimiento.

En este sentido, el ecosistema emprendedor de Jalisco, concentrado en Guadalajara, ocupa el segundo lugar en cuanto a los ecosistemas emprendedores más fortalecidos a nivel nacional: “El ecosistema emprendedor de México se concentra en 3 núcleos principales: México DF (32%), Guadalajara (10%) y Monterrey (7%)”⁴⁷; con un interés notable en las áreas relacionadas con la tecnología:

Los sectores más potentes en el ecosistema emprendedor en México están siendo las fintech, salud, educación y el IoT (Internet de las cosas) y Big Data [...]. Por estos motivos, los emprendedores ven oportunidades de negocio en la mejora de la eficiencia de estos sectores gracias a la tecnología y además, aportan un alto valor a la sociedad.⁴⁸

Red Incuba nos hace un breve recuento de cómo el ecosistema emprendedor en Jalisco dio pie a que nuestro estado sea reconocido como el Silicon Valley mexicano.

En 1995, el gobernador Alberto Cárdenas Jiménez, junto con Sergio García de Alba como secretario de Promoción Económica, plasmaron el Plan Estatal de Desarrollo para impulsar los servicios relacionados a las tecnologías de la información e innovación y en conjunto con la academia y los empresarios se definió la importancia de detonar el ecosistema de emprendimiento orientado a la creación de empresas de alto impacto, para ello, se estudiaron los ecosistemas de Silicon Valley [en] Seattle, Austin y Montreal; así, decidieron hacer las gestiones necesarias para traerse a todo ese ecosistema de tecnología para, en primera etapa, maquilarles y, posteriormente, desarrollarles; situación que logró poner a Jalisco en el apogeo del mundo, llamándonos a partir de ese momento el Silicon Valley de Latinoamérica.⁴⁹

La historia de la industria de alta tecnología en Jalisco ha llevado a que se considere a nuestro estado como el Valle del Silicio (SiliconValley) mexicano. Sólo para ilustrar este tema, consideremos, por ejemplo, Talent Land (que vino a sustituir en el 2018 al Campus Party), el cual llegó a reunir a 33 mil personas; el Festival de Innovación Epicentro el cual, desde el 2018, ha reunido a 80 mil personas, y Jalisco is On, convocado por la Cámara Nacional de Comercio de Guadalajara (CANACO) y que en el 2018 introdujo el Startup Challenge.⁵⁰

De acuerdo con el Gobierno Municipal de Guadalajara, esta ciudad es considerada “como una de las ciudades más sostenibles y competitivas del país, Guadalajara genera de forma constante, industria, tecnología y talento. Considerada como el Silicón Valley mexicano, nuestra ciudad ha sido reconocida a nivel nacional por su amplia actividad empresarial en materia de alta tecnología”.⁵¹

Al respecto, el Gobierno de Guadalajara, agrega:

46 Capacitación COPARMEX 2017. “Jalisco es tierra de emprendedores”, en Entorno Empresarial.

47 Carazo Alcalde, Janire. “El ecosistema emprendedor de México”, en Economipedia.

48 Ibidem.

49 Red Incuba. Ecosistema emprendedor.

50 Figueroa Alejandro. Valle del Silicio Mexicano. Pasado, presente y futuro de la industria jalisciense de alta tecnología, págs. 325–326.

51 Gobierno Municipal de Guadalajara. La juventud emprendedora: energía para el desarrollo económico en Guadalajara. Como fundamento de lo citado, la presente referencia menciona en su nota al pie número 1 lo siguiente: “De acuerdo con el índice de ciudades sostenibles [...] del Instituto Mexicano para la Competitividad, el área Metropolitana de Guadalajara ocupa el primer lugar del país, mientras que se posiciona en el lugar número 8 en el índice de competitividad urbana [...] dentro del grupo de ciudades de más de un millón de habitantes”. Cfr. Gobierno Municipal de Guadalajara, nota al pie número 1.

La industria mexicana de los videojuegos, por ejemplo, ha mostrado un crecimiento en sus ingresos en los últimos años; además, somos el segundo país de Latinoamérica con mayor número de compañías desarrolladoras de videojuegos. Esto representa un área de oportunidad para la región: siendo Guadalajara una de las tres ciudades más competitivas y sustentables del país (IMCO; FORBES), tenemos las condiciones para posicionar a la ciudad a la vanguardia de un sector que, hoy por hoy, ocupa un espacio estratégico en la economía global.⁵²

Aspectos como la posición geográfica, la red de comunicaciones y transporte; sus centros educativos, la oferta académica y el ecosistema emprendedor, le otorgan a la ciudad las condiciones que la vuelven un importante atractivo para la inversión privada y extranjera.⁵³

Empresas como la de **Reffreger Alonso** consideran necesario hacerse de herramientas para la innovación y el acceso a nuevas tecnologías que puedan incrementar la eficiencia de las empresas como lo son **“La investigación y la participación activa en las nuevas tecnologías”**. Nos comenta lo siguiente:

[...] somos activos en TalentLand, tratamos de aprender el tema tecnológico, tenemos un área de desarrollo y de investigación interna y un centro de investigación de La Borra del Café que no sólo hace investigaciones de mercado, sino que trata de conocer y comprender las nuevas necesidades tecnológicas a las que la empresa puede aspirar y participar, invertimos recursos en incentivos tecnológicos como el securitytoken y la cadena de bloques como procesos de validación y certificación de los productos de la compañía.

Este escenario nos habla del fortalecimiento de la industria de alta tecnología en Jalisco y de la fuerza del ecosistema emprendedor en esta área, por lo que podría serte de mucha utilidad considerar que si tienes la inquietud de emprender en Jalisco, la alta tecnología parece presentarse como la gran apuesta.

Yusef Kanchi considera que el escenario para invertir en Jalisco es “Muy prometedor, tenemos líderes emprendedores muy interesantes en Jalisco que nos ayudan a emocionarnos y a motivarnos cada día más. El reto más grande es hacer que ese proyecto sea escalable y no sólo se quede en Jalisco, [sino que] vaya a otros estados y partes del mundo. ‘Pensar en grande, porque actualmente la competencia es global’”. **Kanchi** considera que el mayor reto para las y los jóvenes emprendedores en Jalisco consiste en pensar en “un negocio escalable; muchas veces los emprendedores de nuestro estado piensan en un negocio / empresa que sea líder en Jalisco, cuando necesitamos empresas de alto impacto que generen más en México y el mundo”.

52 Ibidem

53 Ibidem

Conclusiones

En resumen, inicialmente se trabaja con una idea y la voluntad de llevarla a cabo, pero también con una intención; la idea de una empresa, de un negocio, la intención de lograr una verdadera independencia en el aspecto financiero y la voluntad de trabajar para que sea más que una idea y una intención con todo y lo que eso pudiera implicar. Al respecto, **Elsa Kelly** comenta:

Busca emprender en algo que ames tanto, que estés dispuesto a aprender y usar tu tiempo en otras actividades aledañas para que eso que amas pueda despegar. Si tu pasión es hornear pasteles, cuando decidas emprender en forma y poner tu pastelería, posiblemente sea lo menos que hagas; tendrás que prepararte para entender temas administrativos, contables, fiscales, ser mejor líder y así poder tener un equipo que realice esas tareas, con tu visión, detalle y deberás encontrar la pasión en todo tu conjunto de actividades para convertir tu “amor por hacer pasteles” en “amor por que la gente pueda disfrutar de ricos pasteles a tu manera”.

Se avanza con información y formación, ambas pueden parecer lo mismo, sin embargo no es así; informarse no necesariamente es formarse, pero lo primero ayuda a lo segundo. La información no te formará como empresario, pero sí se constituirá como una de las herramientas más valiosas de las que dispongas.

En este sentido, evalúa la información de la que dispones y sé más selectivo para ampliar tu visión de manera positiva. **Yusef Kanchi** aconseja dejar de creer en los medios concentrados en vender “falsas realidades”, por lo que seleccionar información, investigarla, fortalecerá tu criterio.

La formación, a diferencia de la información, se construye en la medida en que avances, en la medida en que el aprendizaje se lleve a cabo y se convierta en conocimiento y en experiencia. Aunque puedas llegar a considerar que la experiencia ha sido fallida, lo que se experimenta nunca es un error, el fallo está en no evaluar lo acontecido para fortalecerse.

Elsa Kelly, antes de cofundar AdwebSolutions, tuvo un cibercafé, negocio que parecía ir muy bien, sin embargo un robo dejó al negocio en bancarota, pues no había previsto la contratación de un seguro al caso, contrario a desmoralizarse y dejar de lado la idea de volver a emprender, la experiencia la fortaleció. Elsa Kelly considera que es “el miedo a emprender, el miedo a salir de la zona de confort y el miedo a prepararse constantemente”, uno de los mayores retos a vencer para la y el joven emprendedor.

El avance, se lleva a cabo a través de la acción—es decir esta información y formación que van de la mano en la medida en que actúas de acuerdo a tus planes y proyectos—, se mantiene gracias a la disciplina, la constancia, la perseverancia y la resiliencia, esta última esencial para recuperarte de las caídas y sacar de ellas lo mejor de ti.

El avance se mantiene con actitud. No vale de nada toda la información y formación de la que te hagas, si tus acciones no están acompañadas de actitudes que te fortalezcan a ti y a los que te rodean, que te hagan sentir que lo que haces va por buen camino en un sentido amplio, más allá de ti. **León Reffreger** ilustra mejor las líneas anteriores en las siguientes palabras:

El regalo más precioso que te da la vida es la juventud, esa energía, esa forma de sentir que las cosas se pueden lograr y que puedes trascender, que puedes crear algo bello y extraordinario, eso es algo que siempre debe de estar presente en el emprendimiento. El tiempo va pasando y la realidad te va presentando nuevos retos, pero no hay que perder ese regalo que nos dio la vida que es la juventud, no importa cuántos años tengas, hay que mantenerse jóvenes siempre porque es la forma en la que vamos a seguir creando nuevas oportunidades [para trascender]; siempre estar dispuesto a levantarse todos los días con ese espíritu de crear algo nuevo y extraordinario, de sentirse inspirados.

Es la actitud la que te ayudará a superar los retos que se crucen, a mantenerte en acción, a seguir formándote e informándote.

Flores Ochoa lo comenta lo siguiente al preguntarle por el mejor consejo que pueda facilitar al joven que quiere emprender:

El camino del emprendimiento no es fácil pero vale mucho la pena, se requiere mucha disciplina, constancia, resiliencia y un poco de buena suerte. Mi recomendación es que siempre busquen hacer las cosas con pasión para que no tengan que trabajar un día de sus vidas y que busquen tener un propósito.

Liliana María Sánchez Simancas comenta al respecto: “El mayor reto sería no rendirnos, seguir trabajando duro, aprendiendo y viviendo para eso, disfrutarlo y transmitirlo con el ejemplo”.

El avance te generará crecimiento, estese dará por añadidura —y no hablamos sólo de crecimiento empresarial—. En la medida en que te percatas de la conexión que guardas con los otros, los otros individuos, los otros empresarios, ese resto que no son “otros” sino de los que eres parte, el crecimiento personal se genera y por ende, cualquier proyecto que emprendas tendrá mayores posibilidades de ser exitoso. Se crece en la medida en que te das cuenta cómo es que algo positivo para ti, puede ser también positivo para los demás y viceversa; en la medida en que te vuelves consciente de que formas parte de una red para retroalimentar y ser retroalimentado, tanto en el contexto empresarial como en el social. Nunca se trata sólo de ti, considera seriamente qué clase de empresa tendrás.

Marcial Quintana Zúñiga de la Unión Social de Empresarios Mexicanos (USEM) Jalisco⁵⁴ menciona dos tipos de organizaciones:

Organizaciones depredadoras, que realizan prácticas irresponsables, que buscan la ganancia particular por encima y a costa de todo. Que ven la manera de extraer la máxima ganancia de cualquier oportunidad, que ven el planeta como una única oportunidad para extraer todo lo que se pueda antes de que se acabe.

Organizaciones sanadoras, que ven las grandes carencias y necesidades de la humanidad y del planeta y buscan maneras sustentables de sanarlas. Son organizaciones que generan valor social, tecnológico, ecológico, humano, espiritual al mismo tiempo que generan valor económico para todos los integrantes de la cadena de la que forman parte. Las prácticas y estructuras de estas organizaciones son expresión de una manera de ver la vida y el planeta como un todo, como un organismo viviente, como un ecosistema. Operan con una mentalidad de respeto y abundancia para todos.

Quintana Zúñiga resume las dos posturas anteriores al elaborar la siguiente premisa: “Las organizaciones tienen que pasar de ser organizaciones sobre el mundo (que viven de él, que se aprovechan de los recursos naturales, sociales, tecnológicos, culturales, etc.) para pasar a ser organizaciones para el mundo, que vivan atentas a todo el bien que pueden hacer, a todas las posibilidades que pueden crear para el bienestar de todos”.

Tal vez, podrías hacerte las siguientes preguntas que **Quintana** enumera de la siguiente forma:

¿Hacia dónde te inclinas?, ¿prevalecerá el miedo a hacer las cosas bien y la búsqueda del bien particular sobre el bien común? ¿te crees capaz de inspirar a los demás para construir y buscar una economía que beneficie a todos? ¿qué futuro estás construyendo con tu ejemplo ahora mismo? ¿tu empresa, tu organización es o será inspiradora, y con su ejemplo estará llamando a seguirla para construir un mundo mejor?

Lo anterior es más que ideología, puedes cotejarlo a continuación en los casos de éxito que hemos citado a lo largo de este documento.

Al respecto viene bien lo que **Adalberto Flores Ochoa** nos comenta al caso de lo que él considera un caso de éxito:

⁵⁴ Quintana Zúñiga, Marcial (Coord.). Dime qué empresario vas a ser y te diré qué tipo de empresa vas a construir. Una aportación de USEM Jalisco para los emprendedores y futuros empresarios, con base al llamado del Papa Francisco. Todas las referencias a Quintana Zúñiga fueron extraídas de este documento.

El éxito tiene que ser integral: los empresarios no solamente deben buscar éxito económico, sino también deben buscar el éxito en sus colaboradores, en sus clientes y en general de la comunidad. Por ejemplo, para nosotros democratizar el acceso a crédito y servicios financieros es en sí un éxito. Inclusive generar un buen ejemplo como empresario, inspirando a otras personas a emprender, a crear empleos, eso también es éxito.

Ten en cuenta que la responsabilidad social es un tema al que no siempre se le atiende en su justa medida, pero que favorece a todos; que no sólo tiene que ver con el capital, sino con un concepto más relacionado con el bienestar de la comunidad con la que trabajarás y por lo tanto con aquellos con las que estos se relacionan. **Liliana María Sánchez Simancas**, de Mi primer contador, nos comenta al respecto:

Siempre tenemos claro que nuestro equipo es primero, y que la felicidad y pasión con la que hacen su trabajo depende 100% de que se sientan plenos, felices y realizados con lo que hacemos día a día. Es por eso que adicional a los planes de crecimiento económico (subimos el sueldo constantemente y damos comisiones), tienen planes de crecimiento personal (les damos talleres de finanzas personales, cómo invertir en planes para su retiro, clases de inglés, tenemos un equipo de fútbol y una vez cada tres semanas vienen a la oficina a hacernos manicura), buscamos que las instalaciones sean agradables, hacemos eventos en la oficina (comidas, cenas, cursos, talleres) para que la integración sea continua, y sobre todo les comunicamos una premisa de nuestro proyecto; las personas que demuestren, luchen y se comprometan junto con nosotros, se volverán nuestros socios. A la fecha, los socios fundadores hemos asociado a nuestra empresa a 4 personas de nuestro equipo.

Elsa Kelly agrega: “Trabajamos en el proceso de Espacios por la Igualdad que nos ayudó a generar procedimientos y documentos formales para implementar y/o formalizar iniciativas que fortalezcan nuestro compromiso hacia nuestros colaboradores y la sociedad”.

León Reffreger comenta lo siguiente al respecto:

Es fundamental para el desarrollo de la empresa que tenga espacios de igualdad, [...] que no exista ningún tipo de discriminación de género [...] queremos crear un ecosistema seguro para nuestros trabajadores, un ambiente jovial y que esté fuera de paradigmas laborales [...]. Contamos con un plan de Responsabilidad Social que busca mejorar nuestro entorno, por lo que ofrecemos talleres y cursos gratuitos en nuestras cafeterías, y que son abiertos a la comunidad de nuestros clientes.

Y finalmente, **Yusef Kanchi** menciona la importancia que tiene la responsabilidad social en el funcionamiento de su empresa al haber implementado políticas de no discriminación y evaluar sólo por el desempeño en el puesto, además de apostar porque las empresas funcionen con energía renovable.

También se trabaja con los pies conectados a tierra, con la cara a la realidad. Considera que no hay caminos fáciles, no hay recetas, ni fórmulas, en cambio sí hay mucho trabajo, movimiento, más trabajo, caídas, tropiezos, más trabajo, pausas en que parecerá que no pasa nada y al mismo tiempo parecerá que todo se viene abajo, entonces recuerda, somos una red, no estás solo, y como a bien tuvo en decir en la presentación de este manual, **Andrés Álvarez Maxemin**, “no tengan miedo a emprender. El reto es complicado, pero los resultados serán satisfactorios”.

APÉNDICE

Aquí encontrarás:

- Cámaras y organismos empresariales (Véase cuadro A.1).
- Incubadoras y aceleradoras Jalisco de Red Incuba (véase cuadro A.2).
- Plataformas crowdfunding (Véase cuadro A.3).
- El listado de los tipos de sociedades mercantiles y en qué consiste cada una (Véase cuadro A.4).
- Algunos otros contactos que podrías necesitar (véase cuadro A.5).
- Registro de agencias de colocación de Jalisco (véase cuadro A.6).

A.1 Directorio de Cámaras y organismos empresariales

Nombre de la asociación o cámara página web	Nombre del presidente o representante joven	Contacto
 AFAMJAL https://afamjal.com.mx/ Asociación de Fabricantes Muebleros de Jalisco	Bruno Enrique Ruíz Vidrios	(33) 11096398 dibrunoruiz@gmail.com
 AMCHAM https://www.amcham.org.mx/ American Chamber	Damián Solís	(33) 11114670 dsolis@12ab2a.com
 AMH http://amh.org.mx/ Asociación Mexicana de Hidráulica	Héctor Andrés Váladez Sánchez	(33) 31908731 ing.andresvaladez@gmail.com
 GUADALAJARA AMMJE <small>Asociación Mexicana de Mujeres Jefas de Empresas, A.C. 1944 - 1945</small> Asociación Mexicana de Mujeres Jefas de Empresas	Paulina Patlán Reynoso	(33)23326530 pau.patlan@gmail.com
 AMMJE ZAPOPAN https://ammje.mx/	Verónica Luna González	(33) 20580926 verolunamx@gmail.com
 AMPI GUADALAJARA https://www.ampiguadalajara.com.mx/ Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios de Guadalajara	Jorge Ángel Tapía	(33) 34687229 jorgepiart@gmail.com
 APIEJ https://www.apiej.com.mx/ Asociación Parques Industriales de Jalisco		
 COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL ESTADO DE JALISCO A.C. CAEJ http://caej.mx/ Colegio de Arquitectos del Estado de Jalisco	Catherine Castro Villicaña	(33) 17021012 catherine.castrov@gmail.com
 CANACO https://canacotlaquepaque.com.mx/ Cámara Nacional de Comercio Tlaquepaque	Claudia Natalia Rivera Calderón	(33) 10457825 claudia_natalia@hotmail.com
 CANAGRAF https://canagraf.mx/ Cámara Nacional de la Industria de Artes Gráficas	Cynthia Ruíz	(33) 31271897 cynruiz23@gmail.com
 CANAINMA http://canainma.com/	Francisco Aguirre	(33) 10766627 fran@panelstore.mx

	Cámara Nacional de Industria Maderera		
	CANIETI http://www.canieti.org/Inicio.aspx Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información	Paulina Chavira Flores	(33) 24940462 pchavira@grupohemac.com.mx
	CANIRAC http://canirac.org.mx/ Cámara Nacional de la Industria de Restaurant y Alimentos Condimentados	José de Jesús González Pineda	(33) 10395516 lechon_al_horno@hotmail.com
	CCPGJ https://ccpg.org.mx/contadores/ Colegio de Contadores Públicos de Guadalajara Jalisco	Liliana María Simancas Sánchez	(33) 15319333 lili_simancas@hotmail.com
	CETIC http://www.cetic.com.mx/inicio/ Consejo de Empresarios en Tecnología Innovación y Comunicaciones, A. C.	Jorge Miguel Herrera de la Torre	(33) 16116815 jherrera@grupotb.com.mx
	CIAJ http://www.ciaj.org.mx/ Cámara de la Industria Alimenticia de Jalisco	Guillermo Gómez Molina	(33) 24952077 guillermo@productosmolina.com
	CICEJ https://www.cicej.com.mx/ Cámara de Ingenieros Civiles del Estado de Jalisco	Martha Laura Molina	(33) 14098071 molina.marthalaura@gmail.com
	CICEJ https://cicej.net/	XristosConstantinidis Mora	(33) 35521971 xristos.constantinidis@gmail.com
	CMIC http://www.cmic.org/ Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción	Estefanía Juárez Limón	(33) 31673474 esjuli93@gmail.com
	CNEC https://cnecc.zohosites.com/ Cámara Nacional de Empresas de Consultoría	Santiago Levy Mayagoitia	(33) 35592134 smayagoitia@ci-academy.org
	CURTIDURÍA Sin página web		
	EO https://www.eonetwork.org/ Entrepreneur's Organization	Eduardo Godoy	(33) 16051146 egodoy@ilude.co
	FEJAC Sin página web	Francisco Guillermo Campos Contreras	(34) 11197801 franciscogcamposc@gmail.com
	IMMPC https://www.immpc.mx/ Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas, A.C.	Carolina Zatarain Villalpando	(33)14113062 carolina@maken.mx
	JP https://www.camaradejoyeria.com.mx/ Cámara de Joyería de Jalisco	Braulio Arias Guzmán	(33) 31298763 barias@platoro.com.mx
	OLAJ http://www.olade.org/	Ana Cristina Villalpando Fonseca	(33) 10483085 acvillalpando@hotmail.com
	CNIT http://www.tequileros.org/home_es.php Cámara Nacional de la Industria Tequilera	Carlos Enrique Newton Reynoso	(33)26477958 newtoncarlosenrique@gmail.com



USEM https://usem.org/ Confederación de las Uniones Sociales de Empresarios de México, A.C	Luis Parra Gutiérrez	(33)33628083 luis@forjadp.com
Fuente: cuadro elaborado con información facilitada por el Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco, A.C. (CCJEJ, A.C.).		

Cuadro A.2 Incubadoras y aceleradoras de Jalisco de Red Incuba	
Centro de Inteligencia para Apoyo a Emprendedores. Incubadora de alta tecnología. Universidad Autónoma de Guadalajara	http://cipae.uag.mx/
Spark up. Universidad Panamericana	http://www.sparkup.mx/
Iteso – Incubación	https://iteso.mx/web/general/detalle?group_id=25928
Centro para la Gestión de la Innovación y la Tecnología (CEGINT) ITESO	https://cegint.iteso.mx/
Red de incubadoras del Tecnológico de Monterrey	https://tec.mx/es/emprendimiento/red-de-incubadoras-de-empresas
UNIVA	https://www.univa.mx/guadalajara/
Incubadora de empresas UVM	https://uvm.mx/incubadora-de-empresas
Centro de Emprendimiento e incubación. UNEDL	https://www.unedl.edu.mx/portal/prende-incubadora-mypimes.php
Incubación y Desarrollo Empresarial UTEG	http://www.uteg.edu.mx/?p=15650
Centro Internacional de Excelencia Empresarial UdeG	http://ciee.cucea.udg.mx/
Incubadora de empresas Cu Ciénega UdeG	http://incubadoracuci.260mb.net/?i=1
Instituto Superior Tecnológico Mario Molina. Zapopan	http://itszapopan.edu.mx/
Instituto Superior de Jalisco Mario Molina. Chapala	http://www.chapala.tecmm.edu.mx/#/
Instituto Superior de Jalisco Mario Molina. El Grullo	http://www.elgrullo.tecmm.edu.mx/#/
Instituto Superior de Jalisco Mario Molina. Lagos de Moreno	http://www.lagos.tecmm.edu.mx/#/
Instituto Superior de Jalisco Mario Molina. Tamazula	http://www.tamazula.tecmm.edu.mx/#/
Instituto Superior de Jalisco Mario Molina. Tequila	http://www.tequila.tecmm.edu.mx/#/
Dirección General de Centros de Formación para el Trabajo. DGCFT	http://www.dgcf.semsem.gob.mx/
Centro Regional para la Calidad Empresarial CRECE	http://www.crece.cuvalles.udg.mx/
Incuba Chef. Cocinando tus ideas	http://www.incubachef.com/
Incubatur Jalisco	www.incubatur.mx
Fundación Proempleo Guadalajara	http://proempleo.org.mx/inicio/
Emprende Altos	emprendealtos@gmail.com
Step Up Women. Aceleratorb y CCJEJ	info@stepupwomen.com.mx
Ebcenter Entrepreneur Business Center	https://ebcenter.com.mx/
Meetroopers	http://www.meetroopers.com/
Fashion Startup Lab Incubadora de Moda	https://www.fashionstartup.mx/fashionstartuplab
Cámara de Comercio Guadalajara	https://www.camaradecomercioagd.mx/
American Chamber México	https://www.amcham.org.mx/
Centro de Competitividad de Incubación de Empresas CMIC	https://www.cmicjalisco.org/certificaciones/incubacion-de-empresas
Consejo Mexicano de Comercio Exterior de Occidente. COMCE de Occidente	http://www.comceoccte.org.mx/
Consejo Coordinador de Jóvenes Empresarios de Jalisco CCJEJ,	https://www.ccjej.org/

A.C.	
Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas IMMPC	http://www.immpc.org.mx/instituto
JA Jalisco Miembro de JA México	http://www.jamexico.mx/jajalisco/
Endeavor Occidente	https://www.endeavor.org.mx/
COPARMEX Jalisco	http://www.premioemprendedor.org.mx/
Universidad de la Ciénega	http://www.ucienega.edu.mx/
Ángel Ventures	http://angelventures.vc/
ShanghaiVentures	www.shanghaivc.com.mx
Siembra Capitales SC	https://siembracapitales.com/
REDJAL Emprededurismo, Innovación, Incubación	www.redjal.org.mx
Universidad de Medios Audiovisuales CAAV	https://caav.mx/
Reto Zapopan-Gobierno de Zapopan	http://www.retozapopan.com.mx/
Gobierno de Guadalajara	https://guadalajara.gob.mx/
Fuente: cuadro elaborado con datos de Red Incuba. "Mapa del ecosistema emprendedor" [DE disponible en: http://redincuba.com/Mapa-Del-Ecosistema-Emprendedor-RedIncuba.pdf , consultada el 8 de octubre de 2019].	

Cuadro A.3 Plataformas <i>crowdfundig</i>	
Kubo financiero	https://www.kubofinanciero.com/Kubo/Portal/index.xhtmlml
Prestadero	https://prestadero.com/
Afluenta. Crédito humano	https://www.afluenta.mx/
Doopla. Mx	https://www.doopla.mx/
yotepresto.com	https://www.yotepresto.com/
Pitch bull	https://www.pitchbull.com/
Cumplo	https://www.cumplo.mx/
Konsigue	https://www.konsigue.com/
Lendera	https://www.lendera.mx/
La tasa	https://latasa.mx/
Red girasol	https://www.redgirasol.com/
Finv	https://finv.mx/
Fuente: cuadro elaborado con datos de Pérez de Acha, Luis M. ⁵⁵ "Cómo elegir una sociedad mercantil" en Entrepreneur . Sección Consultoría, 3 de abril de 2008 [DE disponible en: https://www.entrepreneur.com/article/259705 consultada el 29 de septiembre de 2019].	

Cuadro A.4 Sociedades mercantiles	
Sociedad en nombre colectivo	Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales. La razón social se formará con el nombre de uno o más socios, y cuando en ella no figuren los de todos, se le añadirán las palabras y compañía u otras equivalentes.
Sociedad en comandita simple	Es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones. La razón social se formará con los nombres de uno o más comanditados, seguidos de las palabras "y compañía" u otros equivalentes, cuando en ella no figuren los de todos. A la razón social se agregarán siempre las palabras "Sociedad en Comandita" o su abreviatura "S. en C".
Sociedad de responsabilidad limitada	Es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador. Sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la presente Ley. La denominación o la razón social irá inmediatamente seguida de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o de su abreviatura "S. de R. L".

Sociedad anónima	Es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. La denominación se formará libremente, pero será distinta de la de cualquiera otra sociedad y al emplearse irá siempre seguida de las palabras “Sociedad Anónima” o de su abreviatura “S.A.”.
Sociedad en comandita por acciones	Es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones. A la razón social o a la denominación, en su caso, se agregarán las palabras “Sociedad en Comandita por Acciones”, o su abreviatura “S. en C. por A”.
Sociedad cooperativa	Es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Al nombre se le agregará las siglas “S.C”.
Sociedad por acciones simplificada	La sociedad por acciones simplificada es aquella que se constituye con una o más personas físicas que solamente están obligadas al pago de sus aportaciones representadas en acciones. La denominación se formará libremente, pero distinta de la de cualquier otra sociedad y siempre seguida de las palabras “Sociedad por Acciones Simplificada” o de su abreviatura “S.A.S.”.
Fuente: cuadro elaborado con datos de Andrés, Edgar. “¿Qué son las Sociedades Mercantiles? Conoce las diferencias entre cada una de ellas”, en <i>Negocios Inteligentes</i> , 26 de abril de 2019 [de disponible en https://negocios-inteligentes.mx/sociedades-mercantiles/ , consultada el 1 de octubre de 2019].	

A.5 Otros contactos que te pueden ayudar

Mi primer contador	<p>Mi Primer Contador es una empresa que brinda servicios contables y fiscales a emprendedores, profesionistas y empresarios que buscan una metodología práctica, disponible y adaptable 100% a sus necesidades. Nuestra metodología de trabajo prioriza dos puntos principales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Honorarios flexibles que se adecuen a las necesidades de cada negocio. 2. Seguimiento puntual y personalizado que ofrezca soluciones claras dentro del contexto de cada uno de nuestros clientes para que puedan tomar decisiones informadas. 	<p>Teléfono de oficina y whatsapp: 3331655524</p> <p>Correo electrónico: preguntanos@miprimercontador.com</p> <p>Página web: https://miprimercontador.com/servicios-contables/</p> <p>Facebook: Mi Primer Contador</p> <p>Instagram: Mi Primer Contador</p>
Jurídico Patlán	<p>Implementamos medidas preventivas y herramientas legales adecuadas con la debida asesoría, evaluación y estudio de los riesgos legales que pudieran existir y la implementación de estrategias legales para garantizar el cumplimiento de lo buscado, dejando a salvo los intereses de nuestros clientes.</p> <p>Los tipos de servicios de consultoría y estrategia legal son:</p> <p>Diagnóstico Jurídico:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Asesorías preventivas y legales * Seguridad jurídica de negocios 	<p>Teléfono de oficina y whatsapp: 3323326530</p> <p>Correo electrónico: paulina.patlan@gmail.com</p>

	<p>Derecho corporativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Negociación, elaboración y revisión de contratos. * Actas ordinarias y extraordinarias de asamblea. * Constitución de sociedades. * Emisiones de títulos accionarios. * Reformas de estatutos sociales. * Trámites de protocolizaciones. * Registro, vigencia y renovación de marcas. <p>Laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Rescisión, despido y terminación de relaciones laborales. * Contratos individuales y colectivos de trabajo. * Reglamentos interiores de trabajo. 	
Correduría Pública 73	<p>¿Qué ofrece la Correduría Pública 73?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Asesoría jurídica. * Elaboración y formulación de actas de asamblea. * Elaboración de contratos y convenios en instrumento público. * Constitución de sociedades mercantiles. * Protocolización de actas de asamblea. * Avalúos de inmuebles, muebles e intangibles. * Registro de marcas. * Ratificación de firmas. * Certificación de copias. * Arbitraje comercial. * Fe de hechos. * Alianza estratégica en las siguientes áreas: notarial; fiscal; mercantil; civil y litigio. 	<p>Contacto: Lic. Lorenzo Bailón Fonseca</p> <p>Teléfono y whatsapp: 3335591752</p> <p>Correo electrónico: lorenzobf@correduriapublica73.com</p>
Red Incuba	<p>Red Incuba nace en 2017 con el objetivo de ser el impulsor del ecosistema emprendedor en nuestro país, a través de representar a los distintos organismos que lo integran para unir esfuerzos y detonar nuestra región. Consideramos importante que este tema esté ciudadanizado, con una visión a largo plazo. Somos una red de redes.</p>	<p>Teléfono: 3319833786</p> <p>Correo electrónico: contacto@redincuba.com</p> <p>Domicilio: Andrés Cavo No. 447, Col. Jardines de los Arcos, Guadalajara, Jalisco, C.P. 44500. Página web: http://redincuba.com/</p>
Reto Zapopan	<p>Reto Zapopan es una iniciativa de Gobierno de Zapopan donde buscamos impulsar de forma gratuita a emprendedores que destaquen por sus ideas, iniciativas, emprendimientos y empresas de alto impacto: valiosas, relevantes, innovadoras y escalables</p>	<p>Teléfono: 33 3818 2200, ext. 2852, 2871</p> <p>Correos electrónicos: montserrat.hidalgo@zapopan.gob.mx diana.iniguez@zapopan.gob.mx</p>

		<p>Domicilio: Av Vallarta No. 6503, Plaza Concentro, Local E-48, Col. Granja, Zapopan, Jalisco, C.P. 45010.</p> <p>Página web: http://www.retozapopan.com.mx/</p>
PADCE	Es el Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales, el cual será integrado por organizaciones, empresas e instituciones académicas con experiencia probada en esta materia y que contarán con el aval de la Secretaría de Economía para llevar a cabo esta importante tarea, con el objeto de contribuir al fortalecimiento de las micro, pequeña y medianas empresas (MIPYMES) que más lo requieran.	<p>Correo electrónico padce@economia.gob.mx</p> <p>Página web: https://padce.economia.gob.mx/</p>

A. 6 Agencias de colocación en Jalisco	
Agencia	Contacto
Comercializadora magna de servicios S. A. De C. V.	Avenida Royal Country No. 4650, piso 2, Torre Aura Corporativa, Col. Royal Country, Zapopan, Jal., C. P. 45116 (33) 36100621-22; 36167370; cel. 3334041718
Comercializadora Nueva Técnica S. A. De c. V.	Avenida Royal Country No. 4650, piso 16, Torre Aura Corporativa, Col. Royal Country, Zapopan, Jal., C. P. 45116 (33) 36100621-22; 36167370; cel. 3334041718
Human Services&LogisticsSolutions S. A. De c. V.	Av. Guadalupe 175-10, Col. Chapalita, Zapopan, C. P. 44500; tel. (33) 31229907; 31229457
Corporativo Especialista en Administración de Personal Gor S. C. (corporativo APSIS).	Horizonte 1152, Col. Jardines del Bosque, Guadalajara, C. P. 44520; tel. 38290076
Consultoría de Guadalajara, S. A. de C. V.	Justo Sierra No. 2387, Col. Ladrón de Guevara, Guadalajara, C. P. 44600; tel. 01(33)36169460 ext. 117
Gamaclip de México S. de R. L. de C. V. (clip laboral)	Calle el Sol No. 2582, Col. Jardines del Bosque, Guadalajara, Jal., C. P. 44520; tel. 15080590; 01 (33) 15917172; cel. 52(33) 10308947
Diaz Morones y Asociados, S. C.	Marsella No. 570-203, Col. Americana, Guadalajara, Jal., C. P. 44150; tel. 52(33)3630-3330
Ousourcing Contrata S. A. de C. V.	Marsella No. 570, int. 103-A, Col. Americana, Guadalajara, Jal. C. P. 44150; tel. (33)35638996; 52 (33) 3630 3330
Quezada Rangel Pedro (DIPRO Reclutamiento)	Diamante No. 146, int. Coto 1, Col. Bonanza, Tlajomulco de Zúñiga, Jal. C. P. 45645; tel. (33)14397735
GioCuspinera Mara Albertina (GIO consultores)	Calzada del Federalismo Nte. No. 260, int. 103, Col. Centro, Guadalajara, Jal., C. P. 44100; tel. (33) 12022094; 12022093
Hardwor S. A. de C. V.	Av. Circunvalación Agustín Yáñez No. 2176-local B, Col. Moderna, Guadalajara, Jal., C. P. 44190; tel (33) 38 11 89 89; 38 12 99 58

DIC Servicios Corporativos S. A. de C. V.	Paricutín No. 11, Col. Independencia Oriente, Guadalajara, Jal., C. P. 44340; tel. (33) 20 69 04 66; 36 37 33 14 ext. 111; 96 88 95 84; cel. 33 13 47 02 98
Resmon Servicios Empresariales S. de R. L. de C. V.	José Guadalupe Montenegro No. 1287, Col. Mexicaltzingo, Guadalajara, Jal., C. P. 44180; tel. 36 13 72 23
Azanza y Asociados, S. C.	Pedro Moreno No. 736-7, Col. Centro, Guadalajara, C. P. 44100; tel. (33)3342-4040
Aplicaciones Sistematizadas en Recursos Humanos Internacionales S. A. de C. V.	Satélite No. 1666, Col. Residencial del Bosque, Guadalajara, Jal., C. P. 44510; tel. 33 38 44 04 05
Sofisol S. A. de C. V.	16 de septiembre No. 730, int. D 803, Col. Centro, Guadalajara, Jal., C. P. 44100; tel. (33) 36316771; 38348857; 31255737; 38263747
Skaveo S. A. de C. V.	Boulevard Puerta de Hierro No. 5200, int. 17 A1, Col. Puerta de Hierro, Zapopan, Jal., C. P. 45116; tel. 31 46 05 31
Servipres, S. A. de C. V.	Joaquín Ángulo No. 571, int. 101, Col. El refugio, Guadalajara, Jal., C. P. 44100 01; tel. (33) 39-42-84-00
Agentek S. C.	Av. Chapalita No. 1239, int. B-1, Col. Chapalita, Guadalajara, Jal., C. P. 44500; tel. 52 (33) 24658363; cel. 044 (33) 18590053
Asesoría Corporativa en Outsourcing S. A. de C. V.	Avenida México No. 3370-A3 prima, Col. Vallarta San Jorge, Guadalajara, Jal., C. P. 44690; tel. 38133152; (33) 31335346 ext. 131
Clix Empleos S. A. de C. V.	Goya No. 506, int. 4, Col. Residencial Juan Manuel, Guadalajara, Jal., C. P. 44680; tel. 36421131
Patriotas Unidos Trabajando, S. A. de C. V.	Av. Unión No. 163-408, Col. Obrera Centro, Guadalajara, Jal., C. P. 44140; tel. 0133-36159181; 36156914
Servicios Connexus México, S. A. de C. V.	Simón Bolívar No. 339-1B, Col. Americana, Guadalajara, Jal., C. P. 44160; tel. (33) 30700299
Nexo Servicios de Capital Humano S. C.	Rayo No. 2644, int. 1, Col. Jardines del Bosque, Guadalajara, Jal., C. P. 44520; tel. 1188-2292
Truman de Occidente S. A. de C. V.	Manuel M. Diéguez No. 223, Col. Americana, Guadalajara, Jal., C. P. 44160; tel. 36153778
Corporativo Brego Iberoamérica S. A. de C. V.	Av. de las Américas No. 1650, int. 1-A, Col. Country Club, Guadalajara, Jal., C. P. 44610; tel. (33) 2001-5353
Despacho de Potencial Humano S. A. de C. V.	Alfredo Chavero No. 222, int. 1, Col. Ladrón de Guevara, Guadalajara, Jal., C. P. 44600; tel. 38101083
Personal y Maquilas en Movimiento México S. de R. L. de C. V.	Mariano Bárcenas No. 76, int. B-3, Col. Centro, Guadalajara, Jal., C. P. 44280; tel (33) 3614-5143; cel. 3317 631045
Orange Choice S. de R. L. de C. V.	Avenida Lázaro Cárdenas No. 3670, Col. Jardines de San Ignacio, Zapopan, Jal., C. P. 45040; cel. (33) 31218823
Best Personal de Mexico, S. C.	Avenida Federalismo Sur No. 549, Col. Mexicaltzingo, Guadalajara, Jal., C. P. 44180 01; tel. (33) 1368 1709 ext. 107; (33) 12016754/55; 12016755
HefesSolutions S. A. de C. V.	Buenos Aires No. 2264, int. 3, Col. Providencia Primera Sección, Guadalajara, Jal., C. P. 44630; tel. (33) 38447757
Operadora GeniusTalent S. A. de C. V.	Jesús García No. 2555, Col. Lomas de Guevara, Guadalajara, Jal., C. P. 44657; tel. (33) 24 66 28 57
Link Employ S. de R. L. de C. V.	Pedro Moreno No. 1545, int. 405, Col. Americana, Guadalajara, Jal., C. P. 44160; tel. 16429980
Base Innovación en Capital Humano S. A. de C. V.	Avenida Agustín Yáñez No. 2575, piso 5, int. B, Col. Arcos Vallarta, Guadalajara, Jal., C. P. 44130; tel. 33 2472-5545; 33 3616-2611

Asociación Patronal de la Verde Antequera A. C.	Chapalita No. 1239, Col. Chapalita, Guadalajara, Jal., C. P. 44500; tel. 33 2002 5850
Servicios Gakp S. de R. L. de C. V.	Chapalita No. 1239, Col. Chapalita, Guadalajara, Jal., C. P. 44500; tel. 33 2002 5850
García Santoyo Martín Alonso	Calle Manuel López Cotilla No. 743, int. 1, Col. Americana, Guadalajara, Jal., C. P. 44160; tel. 33 25 33 18 27; 33 17 76 14 35
Corporación Zega S. C.	Camino a Santa Ana Tepetitlán No. 2230, Col. Santa Ana Tepetitlán, Zapopan, Jal., C. P. 45230; tel. 33 3208 3844; 33 3208 3851
Climont S. C.	Camino a Santa Ana Tepetitlán No. 2230, int. A, Col. Santa Ana Tepetitlán, Zapopan, Jal., C. P. 45230; tel. 33 3208 3844; 33 3208 3851
Fuente: cuadro elaborado con datos de Gobierno de México. “Registro central de agencias de colocación de trabajadores con y sin fines de lucro”, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, septiembre de 2019 [DE disponible en https://www.gob.mx/stps/documentos/registro-central-de-agencias-de-colocacion-de-trabajadores-con-y-sin-fines-de-lucro-con-constancia-de-autorizacion-de-funcionamiento-y-registro-otorgada , consultada el 3 de octubre de 2019].	

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Aceleradora: Organización o programa encargado de potenciar el desarrollo de una pequeña empresa, en su etapa de crecimiento, a través de consultoría o mentoría. Con esta guía es posible establecer un plan de crecimiento a largo plazo para la empresa, así como validar sus estrategias de escalamiento.

Balance: Análisis del activo y el pasivo para determinar el estado económico de una empresa o entidad.

Cámara empresarial: Las Cámaras de Comercio, de Industria, Confederaciones que las agrupen; son instituciones de interés público, autónomas, con personalidad jurídica y patrimonio propio, constituidas conforme a lo dispuesto en la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones. Además, promueven y defienden nacional e internacionalmente las actividades de la industria, comercio, servicios y turismo y colaboran con el Gobierno para lograr el crecimiento socioeconómico, así como la generación y distribución de la riqueza. Son órganos de consulta y colaboración del Estado.

Capital: Factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, que, en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo, se destina a la producción de bienes.

Clientes: Persona que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa.

Competencia: Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio.

Crowfundig: La palabra crowdfunding, derivada de “crowd” multitud y “funding” financiamiento, hace referencia a la iniciativa del modelo de financiamiento colectivo, donde distintas personas de cualquier parte del mundo contribuyen con pequeñas o grandes aportaciones financieras a un proyecto.

Denominación social: Nombre de la sociedad mercantil que permite distinguirla de otras en el tráfico jurídico.

Emprendimiento: El acto de iniciar algo, sea un proyecto o negocio.

Estructura de propiedad: La primera tarea que se debe enfrentar cuando se determina el modelo organizativo y administrativo de una inversión, es la elección de su estructura de propiedad. Por lo general, hay varias opciones disponibles, incluyendo tanto estructuras formales como informales. No obstante, la decisión depende en gran medida de que la operación o inversión sea realizada por una persona o familia, o un grupo de personas o familias.

Financiamiento: Acción y efecto de financiar.

Financiar: Aportar el dinero necesario para una empresa.

Fintech: Fintech es una industria naciente en la que las empresas usan tecnología para brindar servicios financieros de manera eficiente, ágil, cómoda y confiable. La palabra se forma a partir de la contracción de los términos finance y technology en inglés.

Flujo de efectivo: El flujo de efectivo o flujo de caja de una empresa, se calcula restando las entradas y salidas de efectivo que representan las actividades operativas de la empresa. En la contabilidad, flujo de caja es la diferencia en la cantidad de efectivo disponible al comienzo de un periodo (saldo inicial) y el importe al final de ese periodo (saldo final).

Flujo neto: Los flujos netos de efectivo son aquellos flujos de efectivo que el proyecto debe generar después de poner en marcha el proyecto, de ahí la importancia en realizar un pronóstico muy acertado.

Gerencia: La palabra gerencia se utiliza para denominar al conjunto de empleados de alta calificación que se encarga de dirigir y gestionar los asuntos de una empresa. El término también permite referirse al cargo que ocupa el director general (o gerente) de la empresa, quien cumple con distintas funciones: coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros y controlar las metas y objetivos.

Incubadora: Organización o programa que ofrece apoyo a los emprendedores en etapa inicial para convertir sus ideas en un plan y modelo de negocio con posibilidad de iniciar operaciones.

Mercadeo: Conjunto de operaciones por las que ha de pasar una mercancía desde el productor al consumidor.

Mercadotecnia: Conjunto de principios y prácticas que buscan el aumento del comercio, especialmente de la demanda. Estudio de los procedimientos y recursos tendentes a este fin.

Mercadotecnia directa: La mercadotecnia directa es una disciplina de comunicación uno a uno que a través de distintos medios o herramientas provoca una reacción de respuesta inmediata y medible. Tiene como objetivo principal incrementar el impacto de los productos o servicios con su campo de clientes o prospectos específicos a fin de impulsar las ventas.

Misión: Es el principal objetivo de la organización, es la razón de su existencia. La misión debe ser expresada en tiempo presente, indicando qué hace la empresa, a quiénes van dirigidos sus productos o servicios y cómo le da valor a estos.

Modelo de negocio: También conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía.

Proveedor: Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin, a grandes grupos, asociaciones, comunidades, etcétera.

Proveedor de bajo costo: Ser un proveedor de bajo costo es una estrategia empresarial básica. Es la estrategia directa de vender a un precio más bajo que el de los competidores.

Proveedor de calidad superior: Que el proveedor pueda ofrecer un insumo de mejor calidad que los otros competidores.

Scaleups: Cuando la facturación de las startups crece un 20% anual durante más de tres periodos seguidos o alcanzan más de un millón de dólares en financiación se habla de scaleups.

Smart money: Es una inversión hecha por personas expertas y bien informadas. A pesar de no tener garantías para el éxito, estos inversores apuestan en una empresa de manera seria y comprometida.

Sociedad mercantil: Agrupación cuyo principal objetivo es efectuar actos de comercio con una finalidad de lucro.

Socio: Persona asociada con otra u otras para algún fin. Individuo de una sociedad, o agrupación de individuos.

Startup: Una gran empresa en su etapa temprana; a diferencia de una Pyme la startup se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales.

Telemarketing: Estrategia de marketing, mediante la cual se ofrecen y venden productos o servicios telefónicamente.

Visión: La visión es la proyección futura que se pretende dar a la organización, es lo que se quiere llegar a ser en el futuro.

Modelo de negocio: También conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía.

Proveedor: Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin, a grandes grupos, asociaciones, comunidades, etcétera.

Proveedor de bajo costo: Ser un proveedor de bajo costo es una estrategia empresarial básica. Es la estrategia directa de vender a un precio más bajo que el de los competidores.

Proveedor de calidad superior: Que el proveedor pueda ofrecer un insumo de mejor calidad que los otros competidores.

Scaleups: Cuando la facturación de las startups crece un 20% anual durante más de tres periodos seguidos o alcanzan más de un millón de dólares en financiación se habla de scaleups.

Smart money: Es una inversión hecha por personas expertas y bien informadas. A pesar de no tener garantías para el éxito, estos inversores apuestan en una empresa de manera seria y comprometida.

Sociedad mercantil: Agrupación cuyo principal objetivo es efectuar actos de comercio con una finalidad de lucro.

Socio: Persona asociada con otra u otras para algún fin. Individuo de una sociedad, o agrupación de individuos.

Startup: Una gran empresa en su etapa temprana; a diferencia de una Pyme la startup se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales.

Telemarketing: Estrategia de marketing, mediante la cual se ofrecen y venden productos o servicios telefónicamente.

Visión: La visión es la proyección futura que se pretende dar a la organización, es lo que se quiere llegar a ser en el futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrés, Edgar. “¿Qué son las Sociedades Mercantiles? Conoce las diferencias entre cada una de ellas”, en **Negocios Inteligentes**, 26 de abril de 2019 [DE disponible en <https://negocios-inteligentes.mx/sociedades-mercantiles/>, consultada el 1 de octubre de 2019].
- Amorós, José Ernesto. “El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano”, en **Academia**. Revista Latinoamericana de Administración, núm. 46, pp. 1–15, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración / Organismo Internacional, Bogotá, 2011 [DE disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/716/71617238002.pdf>, consultada el 16 de septiembre de 2019].
- Argudo, Cristina. “Diferencia entre incubadora y aceleradora de empresas”, en emprendepyme.net, julio 17 de 2017 [DE disponible en: <https://www.emprendepyme.net/diferencia-entre-incubadora-y-aceleradora-de-empresas.html>, consultada el 29 de septiembre de 2019].
- Arturo Solís, “Estas son las principales fuentes de financiamiento para emprendedores”, en **Forbes México**, 22 de marzo de 2018 [DE disponible en: <https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/>, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- ASEM. “¿Qué es la ASEM?” [DE disponible en: <https://asem.mx/>, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- Capacitación COPARMEX 2017. “Jalisco es tierra de emprendedores”, en **Entorno Empresarial** [DE disponible en: <http://revistaentornoempresarial.com/index.php/jalisco-es-tierra-de-emprendedores>, consultada el 5 de octubre de 2019].
- Carazo Alcalde, Janire. “El ecosistema emprendedor de México”, en **Economipedia**, 31 de octubre de 2018 [DE disponible en: <https://economipedia.com/actual/el-ecosistema-emprendedor-en-mexico.html>, consultada el 5 de octubre de 2018].
- Crowdfunding México. “Conoce el crowdfunding” [DE disponible en: <http://www.crowdfundingmexico.mx/que-es-el-crowdfunding.html>, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- Crowdfunding México. “Plataformas en México” [DE disponible en: <http://www.crowdfundingmexico.mx/plataformas.html>, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- Dorantes, Ricardo. “¿Qué es una startup?”, Diccionario entrepreneur, en **Entrepreneur**, 22 de agosto de 2018 [DE disponible en: <https://www.entrepreneur.com/article/304376>, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- Dirección de Comunicación Social. “Participación de la Secretaria de Economía, Graciela Márquez Colín, en Reunión Anual de la AMSDE”, Gobierno de México, Ciudad de México, 31 de enero de 2019 [de disponible en: <https://www.gob.mx/se/prensa/participacion-de-la-secretaria-de-economia-graciela-marquez-colin-en-reunion-anual-de-la-asociacion-mexicana-de-secretarios-de-desarrollo-economico?idiom=en>, consultado el 22 de septiembre de 2019].
- Entrepreneur. Intermex Mensual. “De hobby a empresa”, México, octubre de 2012.
- Entrepreneur. Intermex Mensual. “Haz una lluvia de ideas efectiva”, México, Noviembre de 2012.
- Érika. “El abc legal para arrancar tu negocio”, en **Entrepreneur**, 2 de enero de 2018 [DE disponible en: <https://www.entrepreneur.com/article/306139>, consultada el 1 de octubre de 2019].
- Figueroa, Alejandro. **Valle del Silicio Mexicano. Pasado, presente y futuro de la industria jalisciense de alta tecnología**, CANIETTI Occidente y COECYTJAL, Guadalajara, 2018.
- Floro, Miguel. “25 estrategias para vender más”, en Escuela Marketing and web, 7 de marzo de 2019 [DE disponible en <https://escuela.marketingandweb.es/estrategias-de-ventas>, consultada el 8 de octubre de 2019].
- Gobierno del Estado. Planeación y participación ciudadana. “Monitoreo de acciones y programas públicos” [DE disponible en: <https://programas.app.jalisco.gob.mx/programas/apoyo/Fojal-Emprende/685>, consultada el 29 de septiembre de 2019].
- Gobierno de Zapopan. Reto Zapopan. ¿Quiénes somos? [DE disponible en: <https://retozapopan.com.mx/>, consultada el 29 de septiembre de 2019].
- Gobierno de México. “Registro central de agencias de colocación de trabajadores con y sin fines de lucro”, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, septiembre de 2019 [DE disponible en <https://www.gob.mx/stps/documentos/registro-central-de-agencias-de-colocacion-de-trabajadores-con-y-sin-fines-de-lucro-con-constancia-de-autorizacion-de-funcionamiento-y-registro-otorgada>, consultada el 3 de octubre de 2019].

- Gobierno Municipal de Guadalajara. **La juventud emprendedora: energía para el desarrollo económico en Guadalajara**. Inédito, aportación para la redacción del **Manual para emprender**. Gobierno Municipal de Guadalajara, Guadalajara, noviembre de 2019.
- Luna, Nadia. “¿Cómo crear una empresa en México?”, en **Entrepreneur**, 7 de mayo de 2018 [DE disponible en: <https://www.entrepreneur.com/article/312136>, consultada el 1 de octubre de 2019].
- Marketing Digital. “Estrategias de ventas: Que son, Tipos de estrategias para vender [EJEMPLOS]”, en Escuela de marketing and web, 7 de marzo de 2019 [DE disponible en: <https://escuela.marketingandweb.es/estrategias-de-ventas/>, consultada el 3 de octubre de 2019].
- Mendoza Escamilla, Viridiana. “5 rasgos empresariales irresistibles para los tiburones del SharkTank”, en **Forbes México**, 26 de septiembre 2016 [DE disponible en: <https://www.forbes.com.mx/que-buscan-los-tiburones-de-shark-tank-en-tu-emprendimiento/>, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- Mi propio Jefe. “¿Quiénes somos?” [DE disponible en: <https://mipropiojefe.com/sobre-nosotros/>, consultada el 29 de septiembre de 2019].
- Mi propio Jefe. “5 apps que te ayudan a hacer tu plan de negocios”, 26 de marzo 2019 [de disponible en: <https://mipropiojefe.com/5-apps-que-te-ayudan-a-hacer-tu-plan-de-negocios/>, consultada el 29 de septiembre de 2019].
- Nacional Financiera. Banca en Desarrollo [DE disponible en: <https://www.nafin.com/portalfn/content/home/home.html>, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- Nacional financiera. Banca de desarrollo. “Capital emprendedor” [DE disponible en: https://www.nafin.com/portalfn/content/banca-de-inversion/capital/capital_emprendedor.html, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- Nuevos negocios. Emprendedor. Creación y consolidación de empresas. “¿Cómo funciona **crowdfunder?**”, p. 50, **Grupo Reforma**, México, agosto de 2014 [DE disponible en: https://issuu.com/reformasuplementos/docs/emprendedor_ago2014/10, consultada el 16 de septiembre de 2019].
- Nuevos negocios. Emprendedor. Creación y consolidación de empresas. “Emprender en México”, p. 10, **Grupo Reforma**, México, agosto de 2014 [DE disponible en: https://issuu.com/reformasuplementos/docs/emprendedor_ago2014/10, consultada el 16 de septiembre de 2019].
- Nuevos negocios. Emprendedor. Creación y consolidación de empresas. “No lo cuentes, mejor escríbelo”, p. 23, **Grupo Reforma**, México, agosto de 2014 [DE disponible en: https://issuu.com/reformasuplementos/docs/emprendedor_ago2014/10, consultada el 16 de septiembre de 2019].
- Pérez de Acha, Luis M. “Cómo elegir una sociedad mercantil” en **Entrepreneur**. Sección Consultoría, 3 de abril de 2008 [DE disponible en: <https://www.entrepreneur.com/article/259705> consultada el 29 de septiembre de 2019].
- Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). “Actividad emprendedora”, Wiki Gem [DE disponible en: <https://www.gemconsortium.org/wiki/1148>, consultada el 16 de septiembre de 2019].
- Quintanar Zúñiga, Marcial (Coord.). **Dime qué empresario vas a ser y te diré qué tipo de empresa vas a construir. Una aportación de USEM Jalisco para los emprendedores y futuros empresarios, con base al llamado del Papa Francisco**. Inédito, aportación para la redacción del **Manual para emprender**. USEM, Guadalajara, 2019.
- Red Incuba. “Mapa del ecosistema emprendedor” [de disponible en: <http://redincuba.com/Mapa-Del-Ecosistema-Emprendedor-RedIncuba.pdf>, consultada el 8 de octubre de 2019].
- Red Incuba. “Ecosistema emprendedor”. Documento inédito facilitado vía correo electrónico por Red Incuba al CCJEJ, A.C. para la redacción del **Manual para emprender**. Guadalajara, 2019.
- Rodríguez Aceves, L., Baños Monroy, V. I., Saiz Álvarez, J.M., Muñoz Ávila, E. y Flores Castro, M.A. **Monitor Global de Emprendimiento (GEM) Jalisco 2017/2018: Características del emprendimiento en la Zona Metropolitana de Guadalajara**. Tecnológico de Monterrey, Campus Guadalajara, Zapopan, Jalisco (México), 2018 [DE disponible en: <http://gda.itesm.mx/gemjalisco/GEM2017-2018.pdf>, consultada el 16 de septiembre de 2019].
- Romo, Patricia. “Fintech, opción de financiamiento para pymes”, en **El Economista**, 19 de junio de 2019 [DE disponible en: <https://www.economista.com.mx/estados/Fintech-opcion-de-financiamiento-para-pymes-20190619-0005.html>, consultada el 22 de septiembre de 2019].
- Ruiz, Belem. “México le dice adiós al Inadem, ¿qué sigue para el ecosistema emprendedor mexicano?”, en **My press, Noticias y Negocios**, Ciudad de México, 19 de abril de 2019 [disponible en: <https://www.mypress.mx/negocios/mexico-adios-inadem-que-sigue-ecosistema-emprendedor-mexicano-5215>, consultada el 22 de septiembre de 2019].

- Secretaría de Economía. “PADCE”, Gobierno de México [DE disponible en: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/desarrollo-productivo-padce>, consultada el 8 de octubre de 2019].
- Secretaría de Economía. ¿Qué es el nuevo Sistema Emprendedor?, Fondo Nacional Emprendedor [DE disponible en: <https://www.sistemaemprendedor.gob.mx/>, consultada el 8 de octubre de 2019].
- Secretaría de Economía. “Tu idea hecha realidad”, en **Emprendedor, creación y consolidación de empresas**, p. 61.
- Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres (SISEMH). Programas de financiamiento. Documento inédito facilitado por SISEMH vía correo electrónico al CCJEJ, A.C. para la redacción del **Manual para emprender**. Guadalajara, 2019.
- Uraga, Carlos. “Haz que fluya tu plan”, en **Entrepreneur. Intermex Mensual**, México, Noviembre de 2012.
- Vega, Andrea. “Guía de trámites para tu negocio”, en **Entrepreneur**, 25 de enero de 2010 [DE Disponible en: <https://www.entrepreneur.com/article/263091>, consultada el 1 de octubre de 2019].
- Villalobos, Jorge. “Ahora arma un modelo de negocios”, en **Entrepreneur. Intermex Mensual**, México, noviembre de 2012.
- Villatoro, Pepe. “Apuntes sobre tecnologías financieras y venture capital en México”, en **Forbes México**, 2 de julio de 2015 [DE disponible en: <https://www.forbes.com.mx/apuntes-sobre-tecnologias-financieras-y-venture-capital-en-mexico/>, consultada el 22 de septiembre de 2019].

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS CONSULTADAS PARA LA ELABORACIÓN DEL GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Aceleradora: <http://glosarioinversionimpacto.wordpress.com/>

Balance: <https://dle.rae.es/?id=4qDbbHN>

Cámara empresarial: <https://www.sat.gob.mx/consulta/05752/%3Fque-es-una-camara-empresarial%3F>

Capital: <http://lema.rae.es/drae2001/srv/search?id=wtsPlc48XDXX2m2KngGm>

Clientes: <https://dej.rae.es/lema/cliente>

Competencia: <https://dle.rae.es/?id=A0fanvT|A0gTnnL>

Crowdfundig: <http://www.crowdfundingmexico.mx/que-es-el-crowdfunding.html>

Denominación social: <http://www.encyclopedia-juridica.com/d/denominaci%C3%B3n-social/denominaci%C3%B3n-social.htm>

Emprendimiento: <http://glosarioinversionimpacto.wordpress.com/>

Estructura de propiedad: <http://www.fao.org/3/a0323s/a0323s08.htm>

Financiamiento: <https://dle.rae.es/?id=Hxc9NIh>

Financiar: <https://dle.rae.es/?id=HxglZuf>

Fintech: <https://www.fintechmexico.org/qu-es-fintech>

Flujo de efectivo: <https://www.encyclopediafinanciera.com/analisisfundamental/valoraciondeactivos/flujos-de-efectivo.htm>

Flujo neto: <https://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

Gerencia: <https://definicion.de/gerencia/>

Incubadora: <https://glosarioinversionimpacto.wordpress.com/author/glosarioinversionimpacto/>

Mercadeo: <https://dle.rae.es/?id=OyFF7W>

Mercadotecnia: <https://dle.rae.es/?id=OyavUPb>

Mercadotecnia directa: <https://cimutp.wordpress.com/mercadotecnia-directa-y-merchandising/>

Misión: <http://www.diferencia-entre.com/diferencia-entre-mision-y-vision/>

Modelo de negocio: <https://definicion.de/modelo-de-negocio/>

Proveedor: <https://dle.rae.es/?id=UTXSRYk>

Proveedor de bajo costo: <http://pyme.lavoztx.com/cul-es-la-principal-diferencia-entre-una-estrategia-de-proveedor-de-bajo-costo-y-una-estrategia-de-enfoque-de-bajo-costo-13930.html>

Proveedor de calidad superior: <https://economipedia.com/definiciones/poder-de-negociacion-de-los-proveedores.html>

Scaleups: <https://www.iebschool.com/blog/que-es-una-scaleup-digital-business/>

Smart money: <https://destinonegocio.com/mx/mercado-mx/smart-money-el-inversor-adecuado-es-esencial-para-tu-empresa/>

Socio: <https://dle.rae.es/?id=YCEk4Yy>

Sociedad mercantil: <https://negocios-inteligentes.mx/sociedades-mercantiles/>



CONSEJO COORDINADOR
JÓVENES EMPRESARIOS

Jalisco



Yusef Kanchi



León Refreger



CCEJ



Adalberto Flores



Liliana Simancas



Elsa Kelly

Casos de Éxito

www.ccej.org