

# PYME

Enero-Febrero 2016

Vol . 1°

Año 1

 CAPITAL

## **EL SECTOR PANADERO**

en la Zona Centro de la Ciudad  
de Mérida.

Pág. 4

## **GENERA VALOR EN TU EMPRESA**

Pág. 6

## **LA INNOVACIÓN, un reto para Yucatán.**

Pág. 10



# CAMINO HACIA EL ÉXITO EMPRESARIAL



## SERVICIOS

### Psicología Organizacional

- Admisión de talento humano para la empresa.
- Coaching.

### Mercadotecnia

- Diseño gráfico.
- Gestión de redes sociales.

### Finanzas

- Servicios de contabilidad y obligaciones fiscales.
- Desarrollo y seguimiento de estrategia corporativa.

### Desarrollo Industrial

- Diseño de equipos a la medida.
- Armado de proyectos.

### Jurídico

- Constitución de sociedades
- Evaluación, recomendaciones y asesoría a fin de realizar el cobro judicial de los deudores de las entidades.

**Y MÁS...**

Calle 25c #343 x 34 y 36 Col. Florida Pinos  
Mérida, Yucarán, México.  
Tel. +52 (999)196.19.68  
contacto@intor.com.mx

# ÍNDICE

## PYME CAPITAL

Pyme Capital, año 1 numero 1 enero de 2016. Revista Bimestral-electrónica, Publicada por Consejo Empresarial del Sureste Asociación Patronal A.C.; con domicilio en la calle veinticinco letra "C" con número exterior trescientos cuarenta y tres de la colonia Los Pinos, Mérida, Yucatán, México; www.pymecapital.com.mx . La revista es editada por Plasmic SCP. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo en trámite ante el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Permiso SEPOMEX en trámite. PYMECAPITAL es una marca registrada ante el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor ni de la empresa encargada de su publicación. Queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de: Consejo empresarial del Sureste Asociación Patronal A.C.

**14**

Trabajo colaborativo la nueva forma de detornar negocios.

**12**

Finanzas para Startups.

**10**

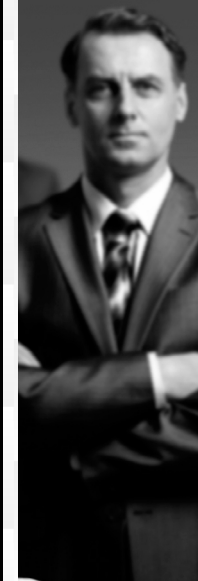
Los nuevos retos para Yucatán en materia de Innovación.

**06**

En la búsqueda de los espacios para generar valor en la empresa.

**04**

El sector panadero en la Zona Centro de la Ciudad de Mérida.





# El sector panadero en la Zona Centro de la Ciudad de Mérida

La globalización y la apertura de los mercados así como la presencia de numerosas empresas dedicadas a la panificación en la Ciudad de Mérida han ocasionado la fuerte competencia entre ellas así como también la consolidación del sector. Bajo este contexto competitivo, las mipymes son las más vulnerables en la sobrevivencia de este sector.

Los resultados del Censo Económico del INEGI (2009), indican que la industria de elaboración de pan y otros productos de panadería tuvo en la Ciudad de Mérida 2,002 unidades de personal ocupado y obtuvo un valor de producción total de 314.24 mil millones de pesos.

En relación a la información proporcionada por la CANAINPA, en la colonia Centro de la Ciudad de Mérida, el 89.33% de las panaderías pertenece al estrato de microempresa y el 10.67% restante al estrato de pequeña empresa, y todas ellas cumplen con la mayoría de las siguientes características: En primer lugar, la mayoría de las empresas cuentan hasta con cinco personas laborando en ella, el personal ocupado principalmente son: el maestro panadero, el ayudante, el administrador y el encargado de caja.

Otra característica de algunas panaderías es que el negocio fue creado con la finalidad de darle sustento a la familia, de la misma manera, en la empresa se encuentra laborando algún integrante. Por otra parte, las panaderías ubicadas en esta



“

Otra característica de algunas panaderías es que el negocio fue creado con la finalidad de darle sustento a la familia, de la misma manera, en la empresa se encuentra laborando algún integrante.

”

Zona llevan a cabo las mismas recetas de sus productos casi desde su fundación, dejando a la experiencia y al aprendizaje como métodos para la fabricación de los productos sin tener en existencia alguna herramienta que les permita tener un sistema de estandarización de sus productos. En ese orden de ideas, en las panaderías como se consideran tradicionales, existe escasa tecnología en la parte de exhibición y venta de sus productos, esto es debido a que la producción realizada se destina a la venta de ese mismo día para que la empresa ofrezca productos frescos, pues el pan es considerado como un producto altamente perecedero.

De esta manera, la falta de profesionalización en algunas áreas de trabajo de las panaderías es evidente y contrastante al compararlos con las empresas de mediano tamaño o de las cadenas de panaderías, pues en estas últimas el servicio de atención a los clientes y el proceso de ventas se realizan de manera más estandarizada que las panaderías tradicionales.

Aunque todo lo anterior indique algunas problemáticas de las panaderías, la ubicación de éstas en la Zona Centro de la Ciudad, las hace tradicionales y parte de los usos y costumbres de la sociedad yucateca, de la misma manera, algunas



panaderías por encontrarse en el Centro Histórico, aún poseen características en su arquitectura que les da la apariencia colonial que atrae a los turistas nacionales y extranjeros ■



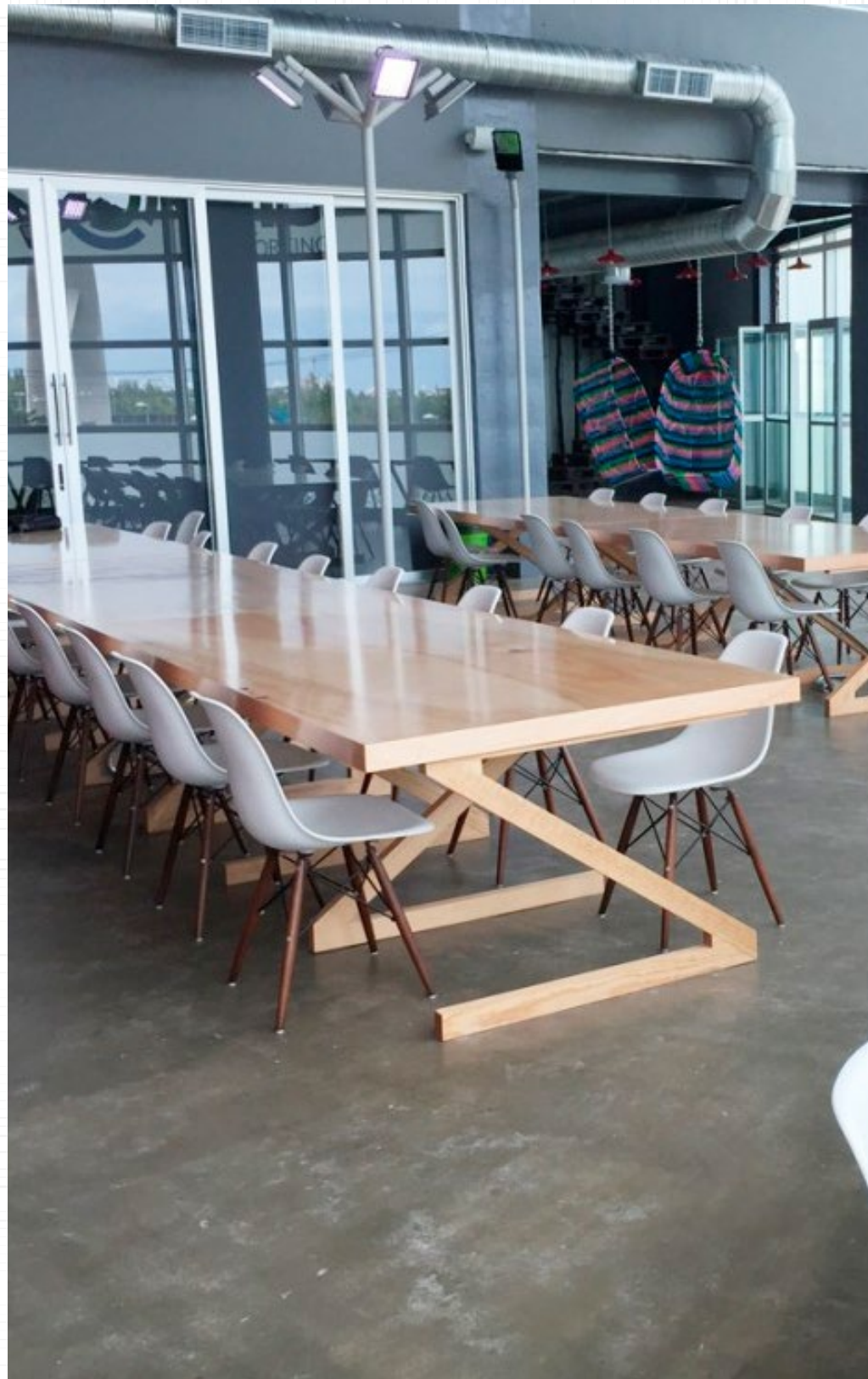
# En la búsqueda de los espacios para generar valor en la empresa.

**E**n los tiempos actuales es cada vez más necesario en los negocios mantener un factor distintivo de producto, entendido como un bien o servicio altamente diferenciado de los demás ofertantes. En recientes estudios se ha demostrado que el elemento que aumenta el valor dentro de las organizaciones es en suma y resumen la propuesta de valor, es decir el aumento de lo que como empresa ofreces al mercado y que ese mismo mercado identifique lo que le entregas como algo valioso, diferente y que permite la generación de más valor a partir de la concepción del cliente.

Para desarrollar ese aumento de la propuesta de valor dentro de la empresa puedo mencionar entre algunos otros los siguientes elementos para poder mejorarla:

Trabajo cercano con los clientes. Para saber lo que el cliente quiere es fundamental saberlo escuchar, es decir, para eso es fundamental tener una cercana comunicación con ellos, identificar sus necesidades, gustos, tendencias, identificar sus necesidades presentes y poder hacer proyecciones de necesidades futuras, identificar sobre qué se está escuchando y cómo eso traducirlo en valor para la empresa a partir de las percepciones de valor sobre el producto o servicio.

Trabajo cercano con el personal de desarrollo. Para poder crecer debemos conocer cuáles son las capacidades inmediatas con las que contamos para desarrollar nuevas mejoras en nuestros productos o servicios, para lograr esto muchas veces no todas



CONSULTORÍA EN  
PROYECTOS SOCIALES

196.19.68  
Calle 55 # 560 x 74 y 74-A Col. Centro,  
Mérida, Yucatán.  
cdc.desarrollo@gmail.com

**MARCHA**  
Corporativo Marcha S.A. de C.V.

9999870297  
www.marcha.mx

**EQUIPOS  
MÉDICOS**



las decisiones pueden tomarse desde la cima de la organización, es necesario saber cómo se pueden lograr las cosas y más aún como se pueden hacer innovaciones con los elementos con los que se cuentan o evaluar el costo beneficio de incorporar elementos para el desarrollo de innovación

Aliados estratégicos. Las innovaciones y el aumento de la propuesta de valor no necesariamente se debe de dar en el cliente o en el interior de la empresa, podemos hacer una revisión de las capacidades con las que se cuentan con los mismos aliados estratégicos de la empresa como por ejemplo: Universidades, proveedores, cámaras empresariales y cercanos dentro del grupo empresarial al que pertenecen.

Procesos formales de desarrollo humano y empresarial. Un espacio adicional para la búsqueda de innovación en la organización así como de estrategias

“ Mantener la nota breve y concisa es la meta. Por esta razón, es más fácil de asegurar que el escritor se quedará concentrado en el tema, detallando sólo los hechos más importantes, si es un esquema preparado. ”

para el aumento de valor para los clientes se puede dar en las aulas, es decir en los espacios para el desarrollo de capacidades académicas, empresariales, de capacitación o formación en temas diversos, a través del intercambio de ideas sobre las acciones, estrategias del negocio así como de las diferentes experiencias para el enriquecimiento de las acciones realizadas por el negocio.

Como se mencionó existen muchos espacios para el desarrollo de mejoras en la empresa y sobre todo mejoras que sean valoradas y percibidas por el cliente como una oferta sensible de valor, aun así todas estas mejoras se encuentran en espacios por fuera del círculo de acción de la empresa, para poder llegar a ellos es necesario salir de la zona de confort, escuchar a los involucrados y atreverse a hacer cosas diferentes ■

# Tu propio centro de negocios con todos los servicios

## Espacios corporativos virtuales

Incluye:

desde: **\$1,300**

+Recepcionista

+Recepción de paquetería

+Domicilio fiscal

## Tu propia oficina

desde: **\$500** al mes



**i want toC**  
Business center

Contáctanos

Tel:161.71.79 | [contacto@iwtc.mx](mailto:contacto@iwtc.mx) | [www.iwtc.mx](http://www.iwtc.mx)



**NUVO**  
BUSINESS & INNOVATION CENTER

Desarrollo de  
Prototipos

Gestión de la  
innovación  
empresarial

Desarrollo de  
Software

999.99.43.868.  
Calle 55 # 560 x 74 y 74-A Col. Centro, Mérida, Yucatán.  
[contacto@nuvobic.com.mx](mailto:contacto@nuvobic.com.mx)  
[www.nuvobic.com.mx](http://www.nuvobic.com.mx)



# Los nuevos retos para Yucatán en materia de Innovación.

El pasado noviembre 2015, el director General del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), Enrique Cabrero Mendoza, junto con otras autoridades del Estado de Yucatán, como el Gobernador Rolando Zapata Bello, presentaron la Agenda de Innovación para el estado en la cual se definieron 3 líneas específicas o áreas de especialización: turismo alternativo, tecnologías de la información y comunicación e industria alimentaria.

Con lo anterior, Yucatán pretende generar las condiciones adecuadas para fomentar dichas líneas de acción y convertirse en un polo competitivo que se traduzca en un desarrollo económico para el estado y mejor calidad de vida para los ciudadanos. Sin embargo, el hecho de definir las estrategias, es necesario tener en cuenta los retos a los que se enfrenta Yucatán, para lograr las metas propuestas.

La primera área de especialización que indica la Agenda de Innovación es la del Turismo Alternativo, la cual está formada actualmente por los siguientes nichos: el cultural y arqueológico y el de necesidades administrativas y educativas. Se perciben como potenciales el turismo de salud y bienestar, así como el turismo de segunda residencia y el turismo sustentable.

Para este sector, se señala que Yucatán tiene debilidades como la baja afluencia en su aeropuerto de pasajeros internacionales así como altos costos en cuotas y peajes vehiculares para arribar a



Yucatán desde estados del norte del país. Por otra parte, Yucatán ocupa el lugar 25° a nivel nacional de profesionales o personas con capacitación turística, es decir, tan sólo 88.4 trabajadores por cada millón. De igual forma, la estadía promedio en el estado es de 1.76 noches, mientras que el promedio nacional es de 2.2 noches aproximadamente.

La segunda área de especialización es el de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), la cual está formada por los siguientes nichos: servicios generales (semi-especializados), modernización de sectores económicos en crecimiento, nuevos negocios de base tecnológica, productos y servicios de alto valor añadido basados en TEIC, ciudadanía digital y territorio inteligente.

Esta área de especialización a pesar de tener un crecimiento sostenido del 11%, se enfrenta a que el 30.2% de los hogares en Yucatán cuentan con una computadora y sólo el 23.3% de los mismos tienen acceso a internet. De igual forma, la infraestructura en el despliegue de la banda ancha es limitada. Es importante mencionar que el capital humano carece de un perfil definido de especialización, así como el equipo y herramientas necesarias para tener una competi-

tividad nacional. Si bien, Yucatán posee una ubicación geográfica importante para exportar servicios a Estados Unidos, México está calificado con un nivel bajo de inglés con respecto a otros países de América del Sur. También hay que tener en cuenta que otros estados de México poseen una masa crítica mayor y especialización en el área de las TICs, lo que influye en la captación de Inversión Extranjera Directa.

La tercera y última área de especialización es la Industria Alimentaria, la cual tiene como nichos actuales a los cereales y forrajes, frutas y hortalizas, henequén, ganadería y apicultura y pesca. Como nichos potenciales se mencionan al de valor agregado en frutas y hortalizas, industria botonera sustentable, ordenamiento pesquero y diferenciación de la miel.

Los retos para esta área son diversos. Por una parte, Yucatán registra el uso más ineficiente de agua en el país, y sólo 10% de las 80 mil hectáreas de tierra fértil se encuentran tecnificadas en cítricos, pastos y otros frutos tropicales. También se tiene cierto riesgo cambiario debido a la importación de materias primas que sirven de alimento para la ganadería y de los pesticidas y fertilizantes para el abono y cuidado de los cultivos. De igual forma, se registró para el periodo de 1999-2013 una Inversión Extranjera Directa negativa y a pesar de ser una actividad productiva que aporta bastante al producto interno bruto, su representatividad en las exportaciones del estado es del 8%.

A pesar de todo lo anterior, Yucatán está dando muchos pasos y aciertos con cada una de las áreas de especialización y está preparando el camino para que en un futuro, toda la dinámica e innovación del estado pueda ser aprovechado para el desarrollo del mismo. El Parque Científico y Tecnológico, la creación del Centro de Innovación en TICs "Heuristic" y el anuncio de la creación de la nueva Universidad Politécnica del Estado, enfocada para las TICs, son ejemplos claros del fortalecimiento que el estado tendrá y del interés por parte del gobierno para fomentar el crecimiento del estado aprovechando al máximo los recursos disponibles y visualizando las oportunidades del futuro. Tenemos en puerta muchos retos pero también oportunidades. El estado se encuentra en el camino de la innovación y depende de cada empresa del sector sumarse o dejarlo pasar ■



# Finanzas para Startups.

Un gran reto para los emprendedores que les toca vivir el proceso de gestionar una empresa de nueva creación denominadas “startups”, es administrar de manera eficiente los recursos económicos que se puedan conseguir, ya sea mediante financiamiento interno o externo, o mediante la generación de ventas; pero al momento de tener dinero en las cuentas bancarias, los emprendedores simplemente no saben qué hacer.

Y no es de asombrarse, puesto que si bien es cierto el emprendimiento es una vocación, la administración financiera es un proceso formativo que se tiene que llevar. A continuación me permito ofrecerle algunos consejos de las cosas que NO deben hacer los emprendedores con los recursos monetarios con los que cuentan y de esa manera se permitan maximizar dichos recursos en el arduo proceso de iniciar una empresa:

- No sobre capitalizarse... Sobre inventariarse... Sobre endeudarse... Etc.- Normalmente en el proceso de inicio de un proyecto, el emprendedor se encuentra enfocado en conseguir un capital inicial a toda costa; buscando las oportunidades de financiamiento a las que pueda acceder y sin importar los montos. Ahora bien, no siempre el contar con mucho efectivo, con mucho inventario y con mucho de todo es lo mejor para la empresa. El emprendedor debe determinar los niveles óptimos de financiamiento e inventario que necesita para evitar tener recurso ocioso que probablemente le pueda generar costo



de intereses o simplemente un costo de oportunidad.

- No confiar al 100% en su contador.- Este consejo no se debe tomar de manera generalizada, sino simplemente tomarlo como que el emprendedor debe ser muy perspicaz y desconfiado en cuanto al manejo de sus recursos por parte de otras personas, que normalmente el contador es quien lo hace; al ser de esa manera, el emprendedor debe verse forzado a formarse en temas contables, financieros y administrativos, para que como coloquialmente se dice “no lo lleven al baile”.

- No tener miedo a generar riqueza con recurso de terceros.- Seguramente muchos de nosotros hemos escuchado de nuestros padres y otras personas el consejo de “el que nada debe, nada teme”. El emprendedor no debe sentirse identificado con ese consejo, sino debe sentirse identificado con la modificación de ese consejo hacia “el que nada debe, nada tiene”. El emprendedor debe arriesgar, saber utilizar el dinero de inversionistas, acreedores o proveedores para levantar su startup.

- No comenzar desde la informalidad.- Muy pocos emprendedores están acostumbrados a llevar procesos formales, debido a sus características de espontaneidad, creatividad y proactividad; se enfocan principalmente en desarrollar la idea de negocio y dejan para después los procesos empresariales formales como son la creación de una sociedad si el proyecto es en conjunto con otras personas, la inscripción ante el Registro Federal de Contribuyentes para que la operación del proyecto se encuentre en la economía formal, etc. Si se quiere terminar bien, se debe comenzar bien; es siempre lo que debe tener presente el emprendedor en su vida empresarial y profesional.

Estos fueron unos breves tips que un servidor pone a la disposición de los emprendedores que tienen el privilegio de llevar las riendas de su propia startup. Espero sea de utilidad y que con estos simples consejos se pueda generar un mejor manejo de los primeros recursos de su empresa ■





# Trabajo colaborativo la nueva forma de detonar negocios.

**D**esde hace algunos años diversas instituciones han comenzado a fomentar el emprendimiento en nuestra ciudad. Organismos como incubadoras de negocios, aceleradoras, cámaras empresariales e instancias gubernamentales se han dado a la tarea de sembrar las bases de un ecosistema amigable en el cuál puedas desarrollar tus proyectos si eliges ese camino para tu vida profesional.

El ecosistema también debe estar preparado para sufrir un cambio en lo interno, los emprendedores e innovadores deben aprender a colaborar, es decir, intercambiar sus ideas, crear alianzas, diversificar sus recursos... ¡Hacer comunidad! Ésta es la única forma en la que el ecosistema se fortalezca y los emprendedores se conviertan en empresarios.

Trabajar desde tu casa, en pijama acostado en tu habitación, puede ser tu primera opción al iniciar una empresa, principalmente si crees que el dinero es un obstáculo para tener tu oficina propia, pero a largo plazo tu productividad puede verse mermada por esa comodidad, con un sinfín de distractores o por carecer de la infraestructura adecuada para tu operación, atender a tus clientes, entre otras cosas.

Los espacios de coworking llegaron para quedarse y surgen como una solución a los obstáculos de operar tú empresa sólo desde casa, en medio de la monotonía. El trabajo colaborativo o "coworking" es una nueva forma



de trabajar, es un estilo de vida. Los lugares de este tipo son espacios donde encontrarás estaciones de trabajo para operar, pero al mismo tiempo formarás parte de una comunidad de profesionistas que están emprendiendo su proyecto de vida.

Las empresas que deciden trabajar en los espacios de coworking tienden a expresar más y mejor sus ideas, a escuchar diferentes puntos de vista y enriquecer sus proyectos de diferentes perfiles profesionales, por lo que los lleva a crecer más rápido.

En Mérida ya podemos encontrar a la empresa emanada de grandes coworkings del centro del país I Want to CO. Éste es uno de los espacios en donde se puede vivir la experiencia del coworking, ya que cuenta con estaciones de trabajo, acceso a internet, áreas de esparcimiento, sala de juntas y de capacitación entre otras instalaciones y servicios.

I Want to CO abrió sus puertas en julio pasado, los miembros de su comunidad han crecido y rotado de manera constante ya que algunos son extranjeros o son emprendedores que buscan un espacio temporal para trabajar sin sentir el aislamiento de su casa. En este centro de negocios, se experimenta no solo el sentir de una comunidad emprendedora, sino también la compartición de proyectos y vinculación empresarial que todos necesitan.

Mi recomendación es, si estás iniciado un nuevo negocio, requieres de instalaciones para llevar a cabo tu operación, te atrevas a acercarte a espacios como este, a compartir intereses y necesidades, hacer amistades y socios de negocios pero sobretodo, a detonar tu proyecto empresarial con mejores herramientas ■





“ Los espacios de coworking llegaron para quedarse y surgen como una solución a los obstáculos de operar tu empresa sólo desde casa ”

# DESARROLLO DE SOFTWARE A LA MEDIDA

999.239.34.50  
contacto.rnm@gmail.com  
www.gruporrnm.com

RRNM...

## HOSPITAL VETERINARIO

**CCH**  
VETERINARIA

CITAS AL. 9 13.82.46



CMAD

Sustentabilidad  
a tu alcance

Consultoría de  
impacto ambiental



www.cmad.com.mx





**PYME**  
**CAPITAL**