

PYME

 CAPITAL

EFFECTOS DEL
BREXIT

ENTREVISTA
**REBECA
IBARRA
CERVERA**

PRINCIPALES
HORRORES DEL
EMPREENDEDOR

Mayo - Junio 2016

Vol. 3 AÑO 1

www.pymecapital.com



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, Yucatán, México.
Tel. +52 (999)196-19-68

Intor- Consultoría | Capacitación | Proyectos
contacto@intor.com.mx

Revista Pyme Capital © año 2015, número 1, revista bimestral publicada por Consejo Empresarial del Sureste Asociación Patronal Asociación Civil. Todo material enviado para su publicación será propiedad de la revista. **Reserva de derechos al uso exclusivo del Título: 04 -2016 - 012009434200 - 102.** La originalidad de los artículos así como las opiniones expresadas serán responsabilidad de los autores. Toda la correspondencia debe dirigirse al editor de la revista Plasmic SPC a la siguiente dirección: calle 25 letra C, número 343 Fraccionamiento La Florida, Mérida, Yucatán, México Tel. 1 96 19 68,

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.

ÍNDICE

05

EFFECTOS DEL
BREXIT

07

LOS MAPAS
MENTALES

08

CREAR,
INVENTAR,
INNOVAR

10

PROGRAMAS
FINANCIEROS
PARA STARTUPS

12

NETWORKING

13

ENTREVISTA A
REBECA IBARRA
SERVERA

16

EL EDITORIAL

17

¿CÓMO HACER
UNA FACTURA
ELECTRÓNICA?

18

PRINCIPALES
HORRORES DEL
EMPREENDEDOR

19

POKÉMON-GO

20

IDEAS PARA
EMPRENDER

21

6 FRASES
PARA ALCANZAR
EL ÉXITO

23

¿EMPRESA,
NEGOCIO O
CHANGARRO?

24

PERISCOPE



PYME CAPITAL



MBG

Supplys Services



CONSULTORÍA



CAPACITACIÓN



TRAMITOLOGÍA



RENTA DE SALAS

987.02.97



EFECTOS DEL BREXIT

Por: C.C.

Los mercados financieros de diferentes países se encuentran en un momento de incertidumbre después de que los ciudadanos del Reino Unido votaran por separarse de la Unión Europea el pasado 23 de junio. El 72% de la población –*que incluye el país de Gales, Escocia, Inglaterra e Irlanda del Norte*– participó en las votaciones del referendúm que resultó en la victoria del Leave sobre el Remain con un 52% y 48% respectivamente.

El Reino Unido y México llevan casi 16 años importando y exportando productos y servicios bajo las directrices establecidas en el Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea desde el primero de julio del 2000. El Reino Unido representa la cuarta potencia de inversión en el país aun cuando las exportaciones mexicanas redujeron a 168.673 mdd y las importaciones a 202.653 mdd, según los datos de junio del 2015 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Las principales exportaciones de México a Reino Unido son: oro bruto para uso no monetario, motores de vehículos terrestres, unidades de memoria, cerveza de malta y unidades de control o adaptadores.

Las principales importaciones del Reino Unido a tierras mexicanas son: medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, whiskey, medicamentos en tableta, transistores inferiores a 1 w y gasolina.

Luz Viridiana Correa explica en su análisis de relaciones comerciales entre México y Reino Unido en el siglo XXI que los sectores más beneficiados por inversiones británicas son el sector energético, automotriz, educativo, aeroespacial, financiero, infraestructura, alimentos y bebidas.

Algunas de las empresas británicas con inversión en el país son Glaxo, SmithKline, Sun Alliance, Royal, Astra-Zeneca, Provident y HSBC. Por otro lado, México es representado en tierras extranjeras por Cemex, Gruma, Mexichem, Kidzania y El Farolito.

Pero, **¿cómo afectará a la economía mexicana?** Como todo lo que sucede en el mercado nacional e internacional, el Brexit afectará los intereses económicos y políticos del país. Durante el proceso de separación –que puede tardar hasta 2 años mínimo– se irán asentando las bases necesarias para las inevitables nuevas negociaciones

que garanticen el comercio entre las dos partes, sobre todo con Inglaterra que es el cuarto destino de las exportaciones de México en la Unión Europea.

Tras la renuncia del primer ministro inglés (que será efectiva hasta Octubre), James Cameron, su sucesor será el responsable de evocar el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea que otorga un plazo de dos años con posibilidad de extensión para realizar las negociaciones entre el Reino Unido y la UE correspondientes a su salida del bloque. De no llegar a un acuerdo, el Reino Unido será expulsado inmediatamente y sin certeza de cómo serán sus relaciones con los otros países.

Cuando la separación se formalice, el TLCUEM ya no tendrá validez para las relaciones con el Reino Unido y nuevos acuerdos tendrán que redactarse. La incertidumbre de todas las empresas mexicanas aumentarán de ser largo el proceso, pues "incrementaría el costo de operación de las empresas de ambos países que mantienen flujos comerciales bilaterales", explicó en CI Banco.

Las empresas mexicanas ubicadas en el Reino Unido sufrieron una devaluación en la Bolsa Mexicana de Valores producida por la caída histórica de la libra esterlina y el retiro de activos de los inversionistas extranjeros en tierras de Gran Bretaña e Irlanda.

El efecto más inmediato y preocupante fue la devaluación del peso mexicano de un 2.29% en el mes de junio, aunque no más que la propia libra esterlina cuya caída fue del 10% respecto al dólar. Al siete de julio, el dólar se cotizaba a 19.20 pesos mexicanos y la libra esterlina a 1.2940 dólares, correspondiente a una caída del 13%.

Por otro lado, tras la confirmación del voto mayoritario a favor de 'dejar' la Unión Europea, el Secretario de Hacienda y Crédito Público, Luis Videgaray, anunció un recorte al gasto público por 31.717 millones de pesos para cubrir la caída de precios del petróleo siendo los sectores de educación y salud los más afectados.



LOS MAPAS MENTALES

Por: L.P.



Cualquier proyecto nace de una idea ya sea grande o pequeña. El desarrollo y definición de tu idea a un concepto global determina el camino y la esencia del nuevo proyecto que emprendes, pero antes es necesario que logres asociar la idea principal con las secundarias.

Imagina a una neurona que se une a otra neurona a través de la sinapsis; esta neurona se unirá a otra y así sucesivamente hasta formar una red neuronal que estructurarán y ordenarán el pensamiento. Así funcionan los mapas mentales.

Los mapas mentales son una técnica de aprendizaje creada por Tony Buzan para generar, analizar, organizar y asociar ideas a través de ramas, palabras claves y dibujos. Los mapas mentales apoyan al proceso de pensamiento y es la herramienta ideal para el *brainstorming* que tu empresa pueda necesitar para crear o desarrollar nuevos proyectos, analizar procesos o estructuras, y generar nuevas ideas orientadas a la innovación.

Usar los mapas mentales te permitirá ver una panorámica de tus ideas, pero a la vez, se te hará fácil ver los detalles de forma clara y precisa. Además, hace que la organización sea muy visual –la creatividad se estimula al máximo–, entretenida y sin confusión para quien interprete el gráfico.

Los mapas mentales se crean a partir de una idea principal que se escribe en el centro de la hoja y de ella se desprenden ramas cuyo grosor determina la jerarquía que tendrán los subtemas y sus ideas correspondientes. Así podrás organizar y visualizar todos los temas que consideres necesarios para tu próximo proyecto.

Por lo general, las ideas secundarias, también llamadas ideas asociadas, se empiezan a colocar de arriba-abajo y de izquierda a derecha. Es preferible que las palabras claves estén acompañadas de imágenes representativas y que utilices diferentes colores para identificar cada subtema.

Deja volar tu imaginación y utiliza toda tu creatividad. No olvides que puedes recurrir a herramientas online como Cadoo, Mindmeister, The Brain, Mindomo y MAPMYself.

En conclusión, los mapas mentales son una herramienta que todo emprendedor debe dominar, pues te ayudará no sólo a organizar y jerarquizar ideas o conceptos, también agilizará el proceso de análisis y síntesis, facilitará la lluvia de ideas, estimulará la creatividad, agilizará la memorización, simplificará ideas complejas e incrementará la eficiencia.

EL EMPRENDEDOR NECESITA “CREAR, INVENTAR E INNOVAR”

Por: M.J.V.S.

Si te dan una hoja en blanco y te piden dibujar un barco, puede que seas capaz de retratar al Titanic, pero también es probable que recurras a palitos y bolitas. Si dibujas al transatlántico británico, seguro te dirán “¡mira, que creativo eres!”. Por el contrario, si terminas haciendo un dibujo de kínder, no te sorprendas cuando te digan “tú, creativo no eres”.

Como emprendedor debes tener la capacidad de generar ideas, solucionar problemas e innovar proyectos que te permitan continuar en el juego de los negocios. En otras palabras, necesitas de la creatividad empresarial.

La creatividad es la capacidad de crear o inventar algo. En los negocios, la creatividad se aplica desde el momento cero: en el surgimiento de esa idea que vas a emprender. Manuel Andrés Guerrero Martín, economista de la Universidad de Colombia, señala que la creatividad empresarial es “la epifanía de un producto o servicio que los consumidores necesitan, pero el mercado no ofrece”. No está muy alejado al papel del emprendedor.

Ser creativo implica la interacción de múltiples dimensiones como la motivación, el conocimiento, el contexto y las artes para la creación de ideas y solución de problemas. Para crear ideas necesi-

tas imaginar escenarios fuera de los paradigmas comunes, tener la capacidad de hacer una crítica personal de tu empresa o proyecto; comprender las necesidades de tus clientes y trabajadores.

La creatividad se estimula a través de diferentes técnicas, por ejemplo, la técnica de los seis sombreros. Dicha técnica consiste en seis sombreros de colores diferentes que representan un paradigma para la solución de problemas: el sombrero blanco representa la información; el rojo, los sentimientos; el negro, la cautela; el amarillo, el optimismo; el verde, las ideas nuevas; y el azul, el control de procesos.

Otra técnica más común es la lluvia de ideas. En una hoja, pizarrón o en tu computadora empiezas a escribir todas las ideas o palabras que se te vengan a la mente. No importa si son descabelladas, el filtro se aplica después. Los mapas mentales son muy útiles para esta técnica.

Todos somos creativos, unos más que otros. Si vas a empezar un negocio o a innovar, no olvides usar la creatividad empresarial, que en términos sencillos, no es más que ver el mundo con otros ojos, encontrar nuevas formas de pensar y asociar ideas para llevarlas a la práctica e inventar.

SEGUROS A.R.



**PREGUNTA POR NUESTROS
SEGUROS COBERTURAS**

9993.20.24.26

PROGRAMAS FINANCIEROS PARA START UPS

Por: L.S.K.

Empezar tu propio negocio es difícil. No sólo tienes que desarrollar un concepto empresarial acorde a las necesidades del mercado, también tienes la responsabilidad de conseguir capital a través de patrocinadores dispuestos a invertir en tu negocio, créditos bancarios o fondos gubernamentales.

Pero no te preocupes. Existen apoyos gubernamentales estatales y nacionales para emprendedores que están empezando su negocio o desean expandir su microempresa. Aquí te menciono algunas opciones y sé que parte del 82.8% de jóvenes mexicanos que cuentan con un negocio en marcha, según los últimos datos de la Encuesta Nacional de Valores en Juventud 2012.

SEJUVE: La Secretaría de la Juventud del Estado de Yucatán ofrece el programa *Emprender Abierto "Impulso al autoempleo juvenil"*. La convocatoria está abierta para jóvenes emprendedores de 18 a 29 años que "buscan dar inicio o consolidar una empresa en funcionamiento, de giro industrial, comercial o de servicios mediante apoyos económicos en la modalidad abierta".

Los interesados deben presentar los requisitos junto con su plan de negocios a las oficinas de la SEJUVE, acudir a los talleres y presentar dicho plan ante el comité evaluador correspondiente. Los proyectos ganadores pueden recibir apoyos económicos de \$5,000 hasta \$50,000.

CERTEZA JOVEN: Programa del Ayuntamiento de Mérida orientado a emprendedores de 18 a 29 años de edad que desean desarrollar sus habilidades, actitudes y valores empresariales. El programa consta de 4 etapas: taller de "Yo emprendo", pasarela de proyectos, incubación de empresas y crédito semilla. Los 10 proyectos que tengan un plan de negocios altamente viable son los que pasarán al proceso de 'incubación de empresas' y, después, serán los beneficiarios de un crédito (el monto dependerá de la naturaleza del proyecto) otorgado por la Dirección de Desarrollo Económico.

CRÉDITO JÓVEN: Programa nacional que ayuda a jóvenes de 18 a 30 años de edad a tener acceso a financiamiento a tasas preferenciales en cuatro diferentes modalidades, aún sin tener historial de crédito bancario.

Para ser candidato a recibir un crédito entre \$50,000 a \$2.5 mdp, tienes que inscribirte en la página del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y completar el Programa de Incubación en Línea. Al finalizar el curso tendrás tú certificado PIL, una constancia del curso de Crédito, un plan financiero, un modelo de negocio, un plan de puesta en marcha y un resumen ejecutivo. Una vez cumplido los requisitos, Nafinsa te asignará un ejecutivo que te ayudará en el proceso de obtención de crédito en el banco de tu preferencia.



Fondo Nacional Emprendedor 2016: Fondo que reúne a empresas privadas, gobiernos estatales y municipales, instituciones educativas y centros de investigación interesadas en apoyar a emprendedores o Mipymes que desean iniciar, crecer o mejorar su negocio.

Existen 19 convocatorias divididas en 5 categorías: programas de sectores estratégicos y desarrollo regional, programas de desarrollo empresarial, programas de emprendedores y financiamiento, programas para Mipymes y apoyo para la incorporación de tecnologías de la información y comunicaciones.

Si estás interesado, visita el sitio de internet www.sistemaempendedor.gob.mx, regístrate y selecciona la convocatoria más acorde a tu proyecto; cumple con los requisitos y envía la solicitud de apoyo correspondiente. Tu proyecto será revisado por un comité de evaluadores expertos que le asignará una calificación del 0 al 100. La página oficial resalta que el presupuesto estimado se distribuirá entre los proyectos con las calificaciones más altas.



NETWORKING



Por: R.P.A.

Todos hemos pasado por el laborioso trabajo de buscar un empleo. A veces no hay lo que quieres, no ofrecen el salario que deseas, existen inconveniencias demográficas o simplemente hay pocas ofertas en el área que estudias. Por otro lado, cuando eres tu propio jefe, te enfrentas a la tarea de buscar trabajadores, inversores, clientes y/o contactos. No importa si eres de un equipo o del otro, necesitas del *networking*.

El networking está compuesta por dos palabras en inglés: net (red) y work (trabajo). En una traducción literal según Félix López, director de Marketing y Comunicaciones de INSULCLOCK, networking significa "trabajar en tu red de contactos": es construir relaciones con profesionales que te ayuden a conseguir proyectos, o bien, a mejorar y expandir tu negocio.

iStock dijo que "el networking es tanto o más importante que el currículum y la experiencia profesional" porque es una manera de relacionarse y vender ideas a otros profesionales que puedan compartir tus mismos intereses y objetivos. El networking sirve para obtener información de otras empresas, para hacer contactos, conocer potenciales inversores, expandir tu negocio y crear equipos de trabajo entre empresas.

Ya has entendido algunas de las ventajas de trabajar tu red de contactos, pero ¿cómo empiezas a entablar relaciones personales? Es simple. Confía en ti mismo, en tu empresa y en sus objetivos. Cuando estas tres cosas sean inquebrantables, sal y conoce gente. Asiste a eventos, juntas, conferencias o cualquier otra reunión donde puedas conocer personas con interés profesionales comunes. No es cuestión de agradar sino de formar lazos empresariales.

Según expertos, estas relaciones profesionales se basan en una dualidad: dar y recibir. Tus homólogos tendrán las herramientas, actitudes y aptitudes que te permitan ver *the bigger picture* (el panorama completo) por lo que tendrás que tener un plan de trabajo específico para conocer a las personas "correctas" que a su vez, te conectarán con otras. Y tú representarás lo mismo para ellos.

Si logras establecer una relación de trabajo con alguien ajeno a lo que realizas, no lo descartes. Guarda su tarjeta, investiga la empresa, toma apuntes sobre los temas que hayan platicado y cultiva la relación. Nunca sabes cuándo tus contactos serán la clave para tu proyecto o negocio. Marsha Shandur, experta y coach en networking, explica que tienes que entender el networking como el hacer amigos en la industria con los que conectas a nivel profesional y personal.

ENTREVISTA A REBECA IBARRA CERVERA

Por: M.G.B.



Las recetas de las abuelitas son el tesoro de la familia, pasan de generación en generación para que el legado continúe. A veces es el mole, el pozole, los chilaquiles, los jugos, los bocadillos, o como en el caso de Rebeca, los postres.

Rebeca Ibarra tiene una relación especial con su abuela. Su bisabuela, Doña Alicia, era cocinera de su propio restaurante en la Ciudad de México al que acudían personalidades del espectáculo como María Félix y Pedro Infante para probar su mole. "Su hit era el mole – recuerda Rebeca –. Literalmente usaba los 80 ingredientes y lo hacía en su casa vacía para que nadie la viera".

Así como su abuela aprendió de su mamá, Rebeca aprendió a preparar postres de su abuela, Doña Elba. "Cuando éramos chicos, aprendí viendo a mi abuela preparar caballeros pobres, trufas, flan... como siempre iba a su casa a comer. Aprendí viendo y ayudándola", relató.

Lo que comenzó como un placer, un gusto, se convirtió en una oportunidad de negocio. Cuando Rebeca hacía las trufas en casa, jamás pensó que las podía vender hasta que su mamá se lo sugirió en dos ocasiones: en la secundaria y en la universidad.

Así comenzó la aventura. En la secundaria empezó, una semana sí y otra no, a vender trufas en vasitos a \$5. Con esta estrategia, Rebeca se aseguraba de que sus clientes no se hartaran de las trufas porque pueden resultar muy empalagosas y fuertes. A la gente le gustó y pronto le empezaron a pedir más. "En una semana podía ganar \$400 y casi eras millonario en ese tiempo", comentaba la emprendedora entre risas.

Las trufas que hace Rebeca son de tequila, baileys, ron y mezcal. Para que no se confundan y sean fáciles de identificar, les pone una cobertura de diferentes colores con adornos. Tras el éxito entre estudiantes y maestros, decidió hacer cupcakes de brownie con betún francés y frostie, que es como chocolate con mantequilla y azúcar glass para que quede como si estuviera congelado.

Aunque tuvo una gran aceptación en el público, Rebeca decidió dejarlo por un tiempo hasta el tercer año de preparatoria. Las recetas ya no eran 100% de la abuela, ahora ya tenían su toque personal: el ingrediente secreto. "Esta vez eran un poco más planitas, con mejores ingredientes y más elaboradas", explicaba.

También advierte que sus trufas no son aptas para menores de edad o para personas con poca tolerancia al alcohol. Rebeca está de acuerdo con que el cliente debe recibir justo por lo que paga y si pide trufas de alcohol, este debe sentirse y no parecer que tiene esencia de tequila o ron.

Ya en la universidad, la yucateca agregó canapés a su menú y la decisión fue redituable al poco tiempo. El jefe de Christian, su novio, le encargó 30 canapés diarios de jamón serrano con espárragos y queso crema por tres meses, dejándole un beneficio bruto de \$16,000 al mes. Su inversión pasó de \$600 a \$1,000 de ingredientes para trufas, cupcakes y canapés.

Los canapés fueron un éxito, pero la perfección en su preparación vino con la repetición y el famoso acierto y error. "Repetí los canapés hasta tres veces porque tenía poco queso o sabía más a queso que a jamón", explicaba Rebeca. El éxito de los canapés está en el correcto balance de los ingredientes y sabores. Uno no debe predominar sobre el otro y todos deben ocupar el tamaño del pedazo de pan gourmet que se utiliza.

Con apenas 22 años y estudiando la licenciatura en Comunicación en la Universidad Modelo, el siguiente paso de Rebeca es comprar un local para su primera tienda, Tentations Douces; agregar pasteles, hojaldras, churros, pays y knishe al menú regular, lanzar su página web y crear contenidos para los social media, sobre todo Instagram. No obstante, Rebeca confía que "la mejor publicidad es la que se da de boca en boca".

Rebeca no sólo vende postres individuales, también atiende pedidos especiales y banquetes para fiestas. Puedes localizar a la fundadora de Tentations Douces al 9993 68 46 18 y disfrutar de sus creaciones.

NUVO

BUSINESS & INNOVATION CENTER



999.99.43.868.
Calle 55 # 560 x 74 y 74-A Col. Centro, Mérida, Yucatán.
contacto@nuvobic.com.mx
www.nuvobic.com.mx

Gabriela Campos Carrillo

AGENTE DE SEGUROS

CEL: 9999-49-29-99



IntOr

inteligencia organizacional

Calle 25C #343 x 34 y 36 Col Florida Pinos
Mérida, Yucatán, México
Tel. +52 (999)196-19-68
Intor-Consultoría | Capacitación | Proyectos
contacto@intor.com.mx

EL EDITORIAL



Por: P.E.

El desempleo en México es una realidad. En el 2009, tras la recesión mundial, la tasa de desempleo llegó a un nivel histórico del 5.8%, y la tasa de desempleo juvenil alcanzó el 10% en el 2011. Sin embargo, estudios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) señalan que esta tendencia empezó a cambiar a finales del 2012. Hoy los números siguen bajando, pero no han logrado llegar a los de pre-crisis.

Las razones por las que los jóvenes tienen dificultad de conseguir trabajo son muchas, pero lo cierto es que la mayoría de las empresas buscan jóvenes con experiencia en el trabajo ofrecido. Pero ¿cómo pueden tener experiencia si no hay quien quiera darles la primera oportunidad? Es como los bancos: “¿cómo quiere que tenga historial si nadie me quiere dar un crédito porque, precisamente, no tengo un historial?”

Por eso es vitalicio empezar a acumular experiencia durante la carrera y a relacionarse con potenciales colegas de la industria. Además, hay miles de jóvenes en la misma situación. La competitividad laboral se vuelve un campo de batalla en la que sólo ganan aquellos que sobresalgan con las habilidades, aptitudes, valores y herramientas exigidas por el mercado, léase empresas.

No obstante, las cifras del OCDE, recogidas por El economista, han mostrado una mejoría en este apartado: “la tasa de desempleo entre los jóvenes mexicanos (de 15 a 24 años) pasó de 9.4%, en diciembre de 2014, a 7.9% en enero de este año, mientras que en los adultos de 25 años y más bajó de 3.4 a 3.3% en igual periodo”.

Y una de las maneras para seguir reduciendo el desempleo juvenil es el auto empleo, o en términos más técnicos, el emprendimiento.

Desarrollar una idea para crear una empresa propia no sólo tiene los beneficios de que uno mismo sea supropio jefe, controle sus ingresos y escoja a sus clientes, también crea nuevos empleos y contribuye al crecimiento de la economía nacional. Y de paso, es la oportunidad para que los emprendedores practiquen una nueva cultura laboral: confiar en los jóvenes.

Emprender es trabajar y luchar para después seguir trabajando y luchando. Es un estilo de vida. Pero así como todo lo bueno tiene su malo, el emprendimiento tiene obstáculos de todo tipo y para tener éxito, hay que contar con las herramientas y la preparación adecuada.

SÓLO DETRÁS DE COREA Y JAPÓN

En enero de 2015 había dos millones 307,000 desempleados en México, lo que significó un aumento de 45,000 personas respecto a los dos millones 262,000 que había en diciembre de 2014.

TASA DE DESEMPLEO EN PORCENTAJE

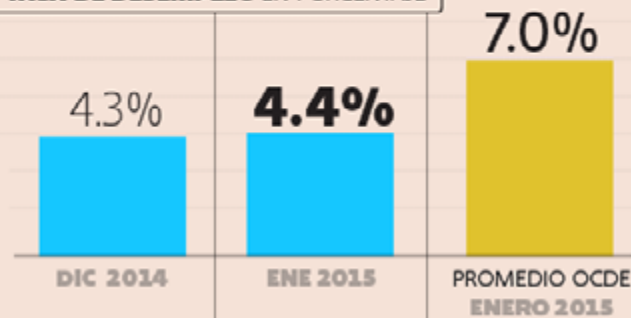


GRÁFICO DE FUENTE: OCDE FOTO: REUTERS



¿CÓMO HACER UNA FACTURA ELECTRÓNICA?

Por: A.M.

La factura electrónica es un documento online que desglosa los costos de servicio y los impuestos a pagar. No hay diferencia con las facturas tradicionales más que la eliminación del papel, ya que el formato digital también requiere de una firma —por su naturaleza, electrónica— y de los sellos correspondientes para comprobar su validez.

Alberto Almaraz, maestro en Administración de Negocios, define la factura electrónica como “el comprobante digital implementado por la autoridad fiscal de nuestro país, apegado a los estándares definidos por el Servicio de Administración Tributaria (SAT)”.

Las principales funciones del Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI) son: comprobar la transacción comercial entre comprador y vendedor, asegurar la entrega del producto o servicio adquirido y su pago correspondiente; servir como comprobantes ante Hacienda, SAT y auditorías fiscales.

Para poder emitir facturas, primero deberás inscribirte al RFC (Registro Federal de Contribuyentes). Después darte de alta en el Régimen de Incorporación Fiscal con tu RFC desde la página oficial del SAT. Por último, tramita tu sello digital con tu firma electrónica. ¡Listo! Ahora podrás fac-

turar desde la aplicación gratuita del SAT o a través de un software especializado.

Asegúrate de ingresar a la página oficial del Servicio de Administración Tributaria para revisar todos los elementos que la factura electrónica debe llevar para evitar posibles problemas. Si bien todos son importantes, Alberto Almaraz resalta los siguientes: la firma electrónica que da validez ante el SAT y la hace única, la cadena original que funciona como resumen de la factura y el folio que indica el número de la transacción realizada del vendedor, sin importar que sea persona física o moral.

Por último, según lo estipulado por el SAT, la dinámica para expedir una factura electrónica empieza cuando el cliente solicita la factura y te entrega su RFC. Tú, vendedor, tienes la obligación de recibir el RFC e iniciar la generación de factura, incorporar tu sello digital y enviarla al SAT/PAC (Proveedores Autorizados de Certificación) para su certificación. Si es posible, entregaras la factura en ese mismo instante, sino deberás acordar con tu comprador el medio y/o lugar en donde la recibirá en formato electrónico (XML).

Recuerda que la ley estipula el almacenamiento obligatorio de cinco años de todo tipo de facturas.



PRINCIPALES HORRORES DEL EMPRENDEDOR

Por: G.C.

El 75% de los startups en México fracasaron en el 2014. En Mérida, sólo el 9.1 % de los nuevos negocios tenían una esperanza de vida mayor a los dos años, según los datos del Instituto del Fracaso e INEGI 2015. Además, a principios del 2016, Global Entrepreneur Index (GEI) ubicó a México en la posición 87 de 130 en la lista de los países más emprendedores. Al mismo nivel de Nigeria, Gabón, Ecuador o Egipto.

Ante los altos índices de fracaso, repasemos los 5 errores más comunes realizados por los emprendedores al empezar su startup.

1) Carencia de plan de negocios: como emprendedor debes poseer ciertas habilidades y conocimientos para hacer realidad tu idea y sacar su máximo rendimiento en el mercado. Para eso es necesario un plan de negocios: una serie de estrategias que te ayudarán a cumplir tus objetivos en el tiempo que te hayas propuesto. Así mismo, un buen plan de negocio te permitirá ver de una forma más completa las estructuras ideológicas, del entorno, mecánica, financiera y recursos humanos de tu empresa. Un mal plan de negocios te llevará al fracaso.

2) Falta de estudio de mercado: No sólo es sacar al mundo tu idea, producto o servicio. Puedes tener la mejor idea del mundo, la más original, pero

puede que no sea lo que necesita y ni quiere tu mercado. Analizar y comprender a la competencia, a los proveedores y a las tendencias te ayudará a trazar mejores estrategias para mayores ingresos. Si no conoces tu público meta es como si no conocieras a tus clientes. Belén Flecha del CEEI de Asturias afirma que “todas las previsiones que hagan van a derivar del peor o mejor análisis del entorno en el que se van a desenvolver”.

3) Menospreciar el valor del marketing: sacar un producto al mercado no necesariamente implica que será consumido por el público. Tienes que convencerlos, mostrarles por qué lo necesitan y por qué es mejor que la competencia. Pero no sólo tu producto, también el valor agregado de tu empresa. Hace unos años, Simon Sinek dijo en su presentación en TED Talks que “las personas no compran lo que haces, ellos compran el por qué lo haces”.

4) Mal equipo de trabajo: los ingresos, las ventas, la publicidad, la buena imagen y la popularidad son muy buenas para el negocio, pero una empresa es como el fútbol: no puedes jugar todas las posiciones. Tienes que delegar tareas. Rodéate de personas con las habilidades y herramientas necesarias para hacer el trabajo y que, además, salvaguarden los intereses de tu empresa.



Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda fueron invadidos por los pokémons desde el 6 de julio cuando Nintendo estrenó Pokémon Go, su nuevo videojuego desarrollado por Niantic Labs para iOS y Android.

Después de un par de años de desaceleración económica desde el 2010 hasta el 2015 y otra caída a principios del 2016, Nintendo se ha visto en la necesidad de lanzar un producto que revolucione el mercado y le permita incrementar el valor mundial de su marca. Y lo hizo resurgiendo a los personajes de la segunda saga de videojuegos más vendida en su historia: los Pokémons.

Pikachu y sus amigos han ayudado a Nintendo crecer un 41% en la Bolsa de Valores, aumentando su capital con 7,500 millones de dólares en menos de 10 días.

Pokémon Go es un videojuego gratuito para móviles que permite al usuario buscar y encontrar pokémons en las calles de su ciudad gracias a la realidad aumentada que consiste en agregar un elemento que no existe al mundo real. Es una realidad virtual en tiempo real en el mundo real.

Los usuarios descargan la aplicación desde App Store o Google Play y la instalan en sus dispositivos móviles. Después crean un avatar que será el responsable de capturar a los pokémons para entrenarlos y cuidarlos en los gimnasios, mientras que en los Pokéstops aumentarán sus habilidades como entrenador.

Lo innovador de este juego es que para avanzar en la realidad virtual, los usuarios deben recorrer las calles del mundo real siguiendo las instrucciones de una aplicación muy parecida al Google Maps que les ayudará a encontrarlos. Además, usuarios señalan que edificios públicos como las iglesias, las comisarías, el Pentágono o la Casa Blanca funcionan como gimnasios o Pokéstops. Según SimilarWeb, empresa dedicada al análisis de datos, el 5.16% de los usuarios Android en Estados Unidos tienen la aplicación instalada en sus móviles, casi el triple de los 50 millones de usuarios que tiene Tinder.

La aplicación de la empresa japonesa es un fenómeno mercantil. En dos días, la app ya era utilizada por un promedio de 43 min y 23 segundos al día, superando por 13 min y 36 segundos a WhatsApp y se espera que rebase a Twitter en número de usuarios activos al día.

IDEAS PARA EMPRENDER: LOS NATIVOS DIGITALES



Los nativos digitales son todos aquellos que han nacido en la era digital. Marc Prensky, responsable de acuñar el término, explicó que para los nativos digitales es más intuitivo el manejo de tecnologías como el celular, las computadoras, los mp3 y los videojuegos; que junto con el Internet, la mensajería instantánea, el email y las redes sociales forman parte integral de sus vidas.

Esta “nueva cultura”, según Prensky, ha modificado todos aspectos nuestra vida. La mayoría de las personas viven interconectados gracias al Internet, sobre todo los jóvenes que ven, exploran y entienden el mundo alrededor de las herramientas digitales, pues facilitan un intercambio cultural en tiempo real eliminando barreras como la distancia y el lenguaje.

Datos de la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI) señalan que habían 65 millones de internautas (59.8%) en el 2015, eso es un incremento del 15.7% respecto al año anterior. Además, el 51% de los internautas son nativos digitales (menores de 24 años) y si se añade el rango de 25 a 35 años, la cifra sube a 71%.

Mismos estudios indican que este año ha aumentado en una hora y tres minutos la conexión diaria a Internet para promediar 7 horas y 14 minutos.

Las cinco principales actividades realizadas en Internet son: acceder a redes sociales, enviar y/o recibir emails, enviar y/o recibir mensajes instantáneos, búsqueda de información y ver películas/series en streaming.

Por otro los datos del EGM de la Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación reportan que el Internet tiene una penetración diaria del 69.9% en la audiencia. La penetración en la población entre 14 a 19 años es del 89.9% y aumenta al 90.9% en la población de 20 a 24 años. Por eso, la creación de contenidos para medios digitales, el marketing online, los negocios en línea y el desarrollo de aparatos electrónicos digitales han crecido exponencialmente.

Empresarios y emprendedores han encontrado en la web 2.0 un socio ideal para crear, expandir y posicionar viejos y/o nuevos proyectos acorde a las necesidades de un nuevo mercado integrado, en su mayoría, por los nativos digitales.

Claro, no hay que olvidar a los todavía inmigrantes digitales: aquellos que se han integrado a la cultura digital.

6 FRASES PARA ALCANZAR EL ÉXITO

Por: J.G.

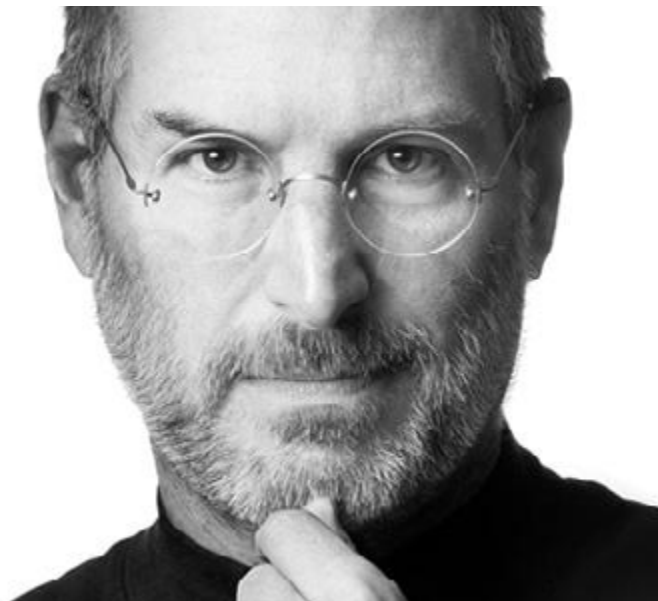
“Si no entiendes a las personas, no tampoco entenderas los negocios”.

Escritor y motivador conocido por su concepto de «El círculo dorado»



“Estoy convencido que lo que separa a los emprendedores exitosos de los no exitosos es la perseverancia. Hay momentos tan duros en que la mayoría se da por vencido. No los culpo. Esto es muy difícil y consume gran parte de tu vida. A menos que tengas mucha pasión en lo que haces, no vas a sobrevivir; vas a darte por vencido”.

Fundador y ex CEO de Apple Inc (DEP).



“El secreto del éxito en los negocios está en detectar hacia dónde va el mundo y llegar ahí primero”.

Fundador de Microsoft





“El mayor riesgo es no correr ningún riesgo. En un mundo que cambia muy rápidamente, la única estrategia que garantiza fallar es no correr riesgos””.

Fundador de Facebook



La única diferencia entre una persona rica y una persona pobre es lo que hacen en su tiempo libre. Lo que hagas después del trabajo con tu salario y tu tiempo libre determinará tu futuro.

Autor de “Padre rico, padre pobre”.



No tienes que ser un genio, un visionario o graduado para tener éxito. Todo lo que necesitas es perspectiva y un sueño”.

Fundador y CEO de Dell



¿EMPRESA, NEGOCIO O CHANGARRO?

Por: C.E.H.O.

Una empresa, un negocio y un changarro no son lo mismo. Se pueden parecer en la creación (las tres naces de una idea), pero varían en las dimensiones de impacto en el mercado, en la economía personal y nacional. Repasemos las principales diferencias entre estos tres conceptos.

Changarro.

La palabra “changarro” es un mexicanismo que hace referencia a las microempresas que se caracterizan en ser una tienda pequeña ubicada en un local pequeño y de pocos recursos que ofrece algún servicio. No necesariamente están mal surtidas, pero sí es cierto que la variedad de productos es mucho menor.

Endeavor establece que la diferencia entre un “changarro” y una Pyme está en el emprendedor. “Un emprendedor es alguien con una idea, que convierte en negocio, aportando innovación tecnológica o de procesos. Da cierto valor agregado a la sociedad, genera empleo y contribuye al desarrollo económico del país. Buscan crecer y desarrollarse”.

Los “changarros” son las tienditas de la esquina o de la escuela, el tendejón de la colonia o la mesa del vendedor ambulante. Por lo general, son tiendas familiares o puestos ambulantes.

Negocio:

Un negocio es una actividad, servicio o producción con fines de lucro. Las actividades de producción, la mayoría de las veces, son realizadas por el responsable del negocio, pues no cuenta con el personal suficiente para delegar tareas.

Por ejemplo, vender zapatos por catálogo es un negocio. Montar un ciber café es un negocio. Crear tu propio lavado de autos, también es negocio.

Empresa:

Una empresa se define como “entidad creada o constituida con la finalidad de obtener dinero a cambio de realizar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, que benefician a otras personas”.

Una empresa es negocio formalizado cuyo funcionamiento es independiente al dueño quien se dedica a planificar, organizar y tomar decisiones. Por ejemplo, Adidas se dedica al negocio de los zapatos deportivos; Starbucks, a la venta del café; Apple, al desarrollo y venta computadoras y smartphones.

Y tú, ¿quieres un “changarro”, un negocio o una empresa?

PERISCOPE

Por: C.E.P.

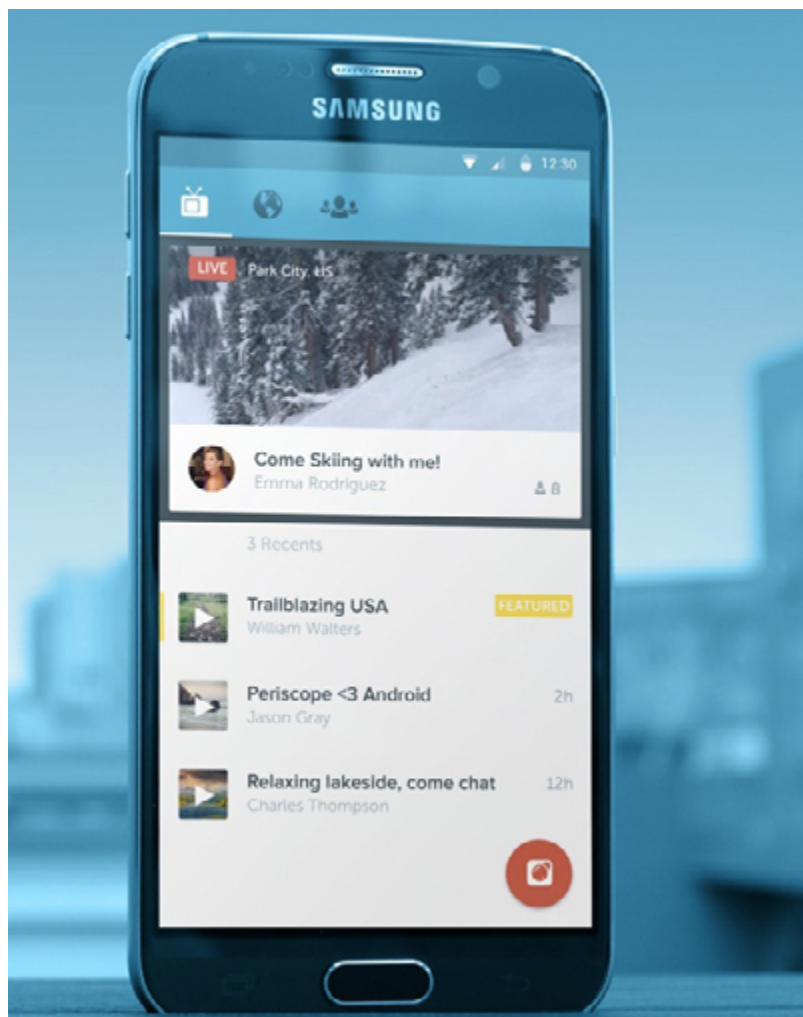
Periscope fue una de las más grandes sensaciones del 2015, ya que se convirtió en la aplicación de streaming más popular al darles a los usuarios la oportunidad de transmitir en vivo a través de su móvil al igual que les proporcionó a las empresas una manera fácil, rápida y accesible de comunicarse con sus clientes en tiempo real. Esta aplicación de video streaming la compró Twitter por 100 millones de dólares a principios de este año.

Es una plataforma en crecimiento que tiene mucho potencial para las empresas, pero no hay que olvidarse que todas las estrategias que se lleven a cabo deberán ser creadas para proporcionar contenido de valor a los clientes.

Esta plataforma permita conectar con los clientes de forma muy personal, por lo que una buena manera de hacerlo es brindar a los clientes una mirada al interior de la empresa. Periscope es bueno para comercializar productos de manera eficaz, también se pueden mostrar tutoriales sobre algunos productos.

Si una empresa está organizando un evento, la aplicación es una gran herramienta para permitir al público de asistir en cierta manera. Los usuarios de esta aplicación se sentirán especiales de ser los primeros en recibir un anuncio, con esto se puede aumentar el número de seguidores y se mantendrá en alerta a los nuevos anuncios.

A Periscope le tomó menos de un mes para llegar a un millón de usuarios y tan solo un par de meses más para llegar a los 10 millones. Algunas marcas usan Periscope como parte de su negocio como son: Dunkin Donuts, Doritos, Adidas, General Electric y Spotify.





¡Hola!

¿Compras, rentas,
construyes o vendes?

**¡Nosotros te
asesoramos!**

Tel: 9992 874979
C.10 #78-B x 5 y 7 Fracc. San Antonio Cinta.

Daniel Arandia
AGENTE DE SEGUROS

Protege lo que más
importa



CEL: 9999-49-29-99



CONSULTORÍA



CAPACITACIÓN



TRAMITOLOGÍA



RENTA DE SALAS

987.02.97

ENERGKI

Diseño, desarrollo, fabricación
e instalación de máquinas y
líneas completas automatizadas
para la ingeniería de procesos.

+52 (999) 167 90 25 / info@energki.com
<http://www.energki.com/>

PYME CAPITAL

