



**UAEM**

Universidad Autónoma  
del Estado de México



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO  
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN**

TÍTULO:

**ANTOLOGÍA “PYMES EN MEXICO 2015”**

UNIDAD DE APRENDIZAJE:

**ADMINISTRACION DE LAS PYMES**

PROGRAMA EDUCATIVO

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN, CONTADURÍA  
E INFORMATICA ADMINISTRATIVA**

ESPACIO ACADÉMICO

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN**

ELABORADO POR:

**AUTOR: M.C.E. SACHYKO PAOLA CERÓN LEYVA**



## INDICE

	Pág.
<b>Datos de Identificación (Portada)</b>	1
<b>I. Presentación</b>	3
<b>II. Mapas Curriculares</b>	4
<b>III. Material Referencial al Módulo de la Unidad de aprendizaje</b>	5
<b>IV. Contenido Programático (Lecturas)</b>	
<b>1. Introducción a las PYMES</b>	6
1.1 5 razones para invertir en publicidad de internet	6
1.2 10 tips para mejorar tu negocio	9
<b>2. Empresas familiares</b>	12
2.1 Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer.	12
2.2 Desventajas y ventajas de las empresas familiares.	15
<b>3. Programas y organismos de apoyo</b>	16
3.1 ¿Conoces los diferentes tipos de incubadoras de empresas?	16
3.2 10 puntos que tener antes de buscar financiamiento	21
<b>4. Consultoría en PYMES</b>	24
4.1 Consigue más con menos	24
4.2 Flexibilidad, una oportunidad para tu pyme	27
4.3 Organízate y se más productivo	30
4.4 Mitos y realidades de la consultoría para pymes	33
<b>V. Fuentes de Referencia</b>	36



**UAEM**

Universidad Autónoma  
del Estado de México





## I. PRESENTACIÓN

Las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES), constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones de unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.

Por la importancia de las PYMES, es importante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación.

Para México las PYMES, son un eslabón fundamental, indispensable para el crecimiento de México. Se cuenta con una importante base de Micro, Pequeñas y Medianas empresas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, se debe aprovechar para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera del país.

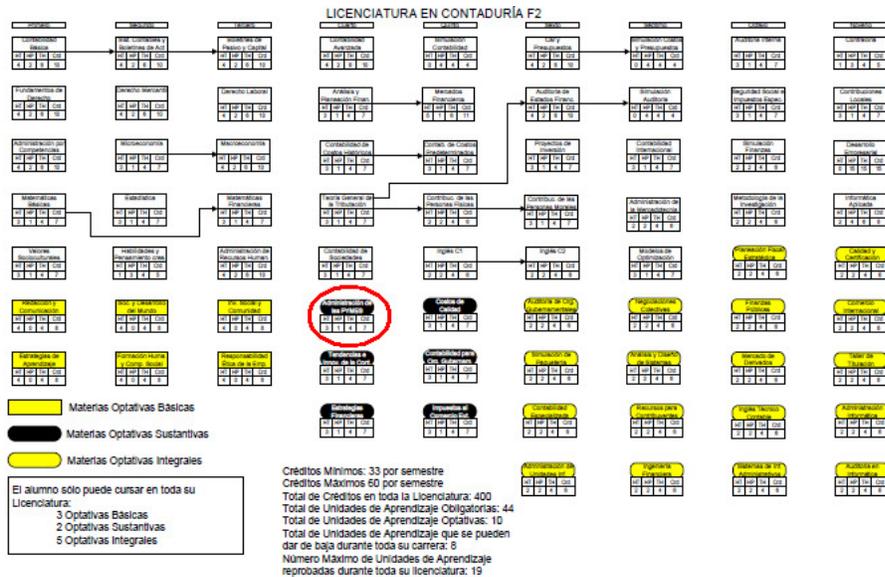
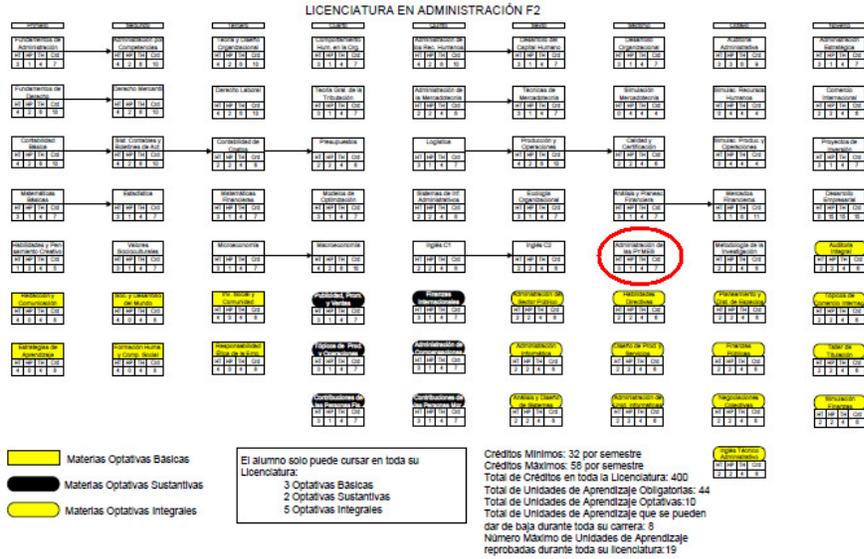
Las PyMES han tenido un auge muy grande ya que son uno de los motores de la economía generando un alto porcentaje de empleo, sin embargo el desarrollo de estas es obstaculizado por los financiamientos y por falta de apoyo, ya que por ser empresas pequeñas y en diferentes áreas es complicado que estas tengan un financiamiento por parte de bancos o prestamistas financieros.

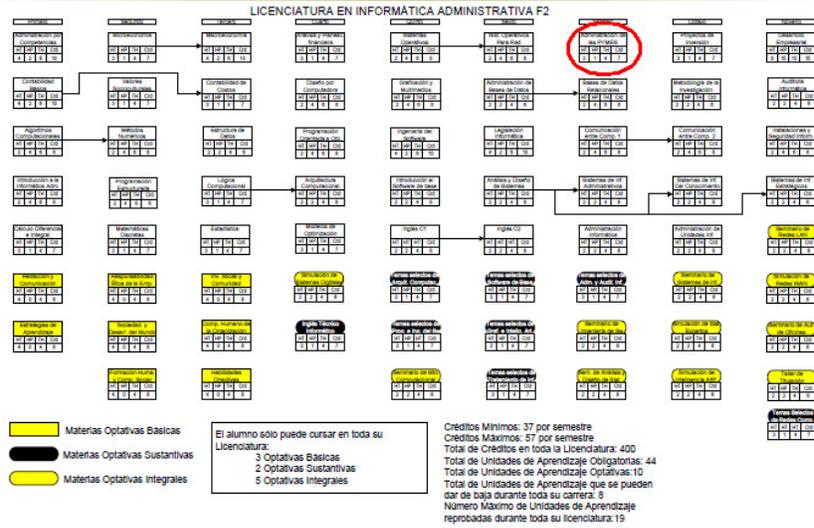
Por otra parte la falta de introducción y el uso de las TIC en las PyMES ya que estas herramientas son esenciales para el desarrollo y crecimiento de las empresas. La falta de capacitación para los emprendedores es escasa es por eso que la vida de algunas empresas es muy corta en el mercado.

Para lograr un desarrollo idóneo y adecuado, las PyMES deben estar impregnadas de desarrollos tecnológicos y de factores que les permitan ser más competitivas.



### MAPA CURRICULAR: LICENCIATURA EN ADMINISTRACION, LICENCIATURA EN CONTADURIA Y LICENCIATURA EN INFORMATICA ADMINISTRATIVA.





## II. MATERIAL REFERENCIAL AL MODULO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

UNIDAD DE APRENDIZAJE	LECTURA
1. Introducción a las PYMES	1.1 5 razones para invertir en publicidad de internet 1.2 10 tips para mejorar tu negocio
2. Empresas familiares	2.1 Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer. 2.2 Desventajas y ventajas de las empresas familiares.
3. Programas y organismos de apoyo	3.1 ¿Conoces los diferentes tipos de incubadoras de empresas? 3.2 10 puntos que tener antes de buscar financiamiento
4. Consultoría en PYMES	4.1 Consigue más con menos 4.2 Flexibilidad, una oportunidad para tu pyme 4.3 Organízate y se más productivo 4.4 Mitos y realidades de la consultoría para pymes



## VI. CONTENIDO PROGRAMATIVO

### MODULO I:

1. Introducción a las pymes.

### LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:

#### Título del artículo:

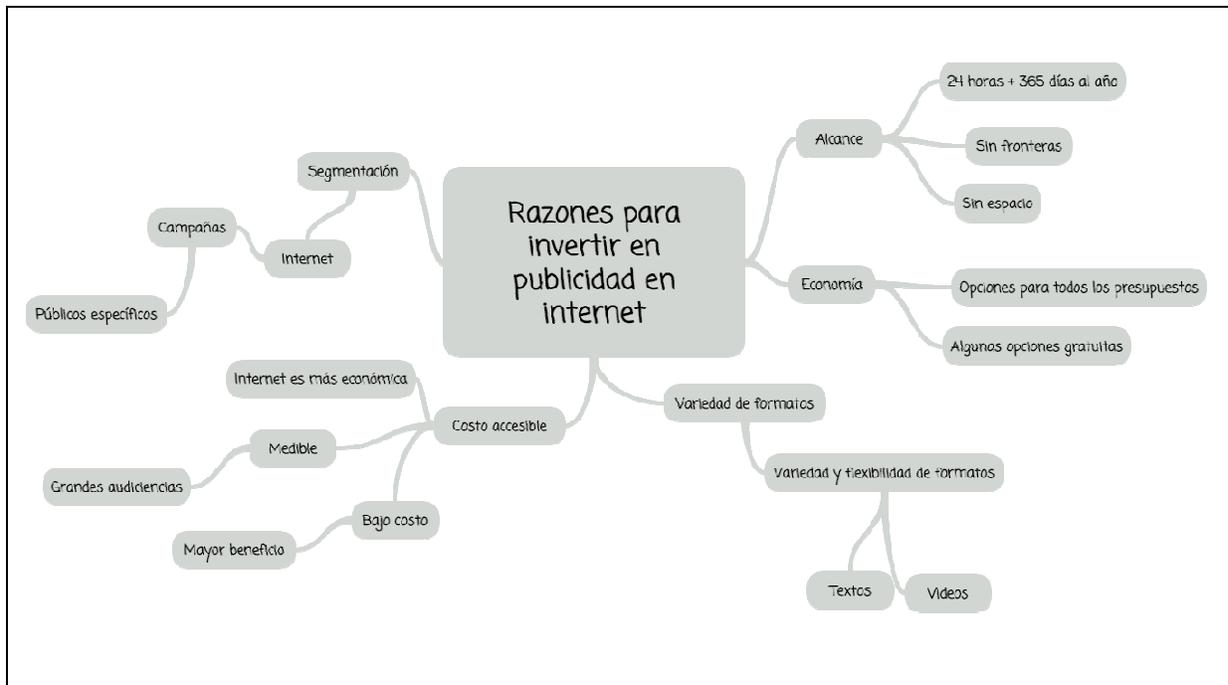
1.1 5 razones para invertir en publicidad en internet

#### Fuente de referencia:

(2015) 5 razones para invertir en publicidad en internet. [www.revistapyme.com](http://www.revistapyme.com) (en línea) Recuperado Agosto 2015:

<http://www.revistapyme.com/index.php/redessociales/29democracyautomobilesfledemergency>

### MAPA CONCEPTUAL:





## CONTEXTUALIZACIÓN:

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 1: Introducción a las pymes**. Poco a poco, pequeños empresarios y profesionales independientes se dan cuenta de la importancia y dimensión que están adquiriendo el internet y las redes sociales en el día a día, pero no terminan de ver los beneficios que ellas les aportarían, y lo que es más importante: si el esfuerzo que harían les merece realmente la pena.

Sin dudas las pymes tendrán que adaptarse y sumarse a la economía de internet, ya existen redes especialmente diseñadas para pymes que les permite a las pymes formar la atención personalizada y sobre todo la preocupación por conocer al cliente y lograr la satisfacción de sus necesidades y expectativas.

En esta unidad se logra marcar la importancia de las pymes en la economía del país, pero sobre todo la importancia de ser una pyme innovadora, creativa y que este en búsqueda de mejorar la atención de sus mercado a través de las nuevas tendencias.

## EVALUACIÓN:

Una vez finalizada la lectura se reunirán los estudiantes en grupos de 2 o 3 personas y discutirán el artículo centrando su discusión en las siguientes preguntas guía:

Al finalizar la discusión en pequeños grupos el Docente iniciará una discusión grupal para llegar a conclusiones de la lectura.

1. ¿Para las pymes que están interesadas en la inversión de publicidad de internet que significaría su alcance? y ¿para qué hacerlo?
2. ¿Por qué la publicidad en internet para las pymes puede lograr costos accesibles?
3. ¿A que es la AMIPCI? (Investiga un poco sobre esta Asociación).

## RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:

1. Internet es una vitrina abierta 24 horas los 365 días del año, lo que supone un alcance sin fronteras de tiempo ni espacio. La Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI) dice que 5 de cada 10 de los usuarios se conecta a través de un smartphone y que los mexicanos pasamos un promedio de 5 horas 36 minutos al día conectados a la red.



2. La publicidad en Internet es más económica que la que ofrecen los medios tradicionales. Además es medible y garantiza grandes audiencias.
3. La Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI). Estudios, análisis e interpretación de mercados y su comportamiento.

**Recomendaciones:** para más información se puede revisar los siguientes links,

(2015) Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI). (en línea) <https://www.amipci.org.mx/es/>

(2015) Mercadotecnia, Publicidad y Medios. (Revista Merca2.0) (en línea) <http://www.merca20.com/>



**MODULO I:**

1. Introducción a las pymes.

**LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:**

**Título del artículo:**

1.2 10 tips para mejorar tu negocio

**Fuente de referencia:**

(2015) 10 tips para mejorar tu negocio. [www.soyempreneur.com](http://www.soyempreneur.com) (en línea) Recuperado Agosto 2015: <http://www.soyempreneur.com/printversion.html?did=13356>

**MAPA CONCEPTUAL:**





**CONTEXTUALIZACIÓN:**

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 1: Introducción a las pymes.**

Ningún negocio es estático, el tamaño de la empresa no es un obstáculo para mejorar, sólo es cuestión de planear adecuadamente; ante todo, es necesario identificar el problema y establecer un plan para solucionarlo. Es por esto que se entregan 10 consejos que ayudarán a centrarse en las áreas de negocios que ofrecen mayores ganancias para las pymes.

Para que las pequeñas y medianas empresas (Pyme) perduren en el mercado donde se encuentran, primero deben superar sus problemas internos que generan conflicto para después enfrentar los problemas externos y así conseguir los resultados financieros esperados. Hay que tener una visión diferente respecto de lo que sucede al interior de la empresa, y así poder encontrar soluciones efectivas a las diversas situaciones que se presentan en la organización, para la consecución de metas y resultados, de manera corta, directa y práctica.

**EVALUACIÓN:**

1. Ejemplifica de acuerdo a tu experiencia e innovación que se propone a una pyme según el consejo que se menciona.

Consejo	Descripción
Marketing a bajo presupuesto	
Motivar al personal	
Conocer sus límites	



**RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:**

<b>Consejo</b>	<b>Descripción</b>
Marketing a bajo presupuesto	Buscar publicidad de alto impacto, medios de comunicación, internet y aprovechar cercanía de redes sociales.
Motivar al personal	Establecer políticas de motivación, mantenimiento y bienestar de los colaboradores para genera un compromiso con la organización y mejorar servicios al cliente.
Conocer sus límites	Ser realista. Conocer hasta donde y como se pueden lograr los objetivos y estrategias planteadas en la planeación de la organización.



**MODULO I:**

**2. Empresas Familiares**

**LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:**

**Título del artículo:**

2.1 Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer.

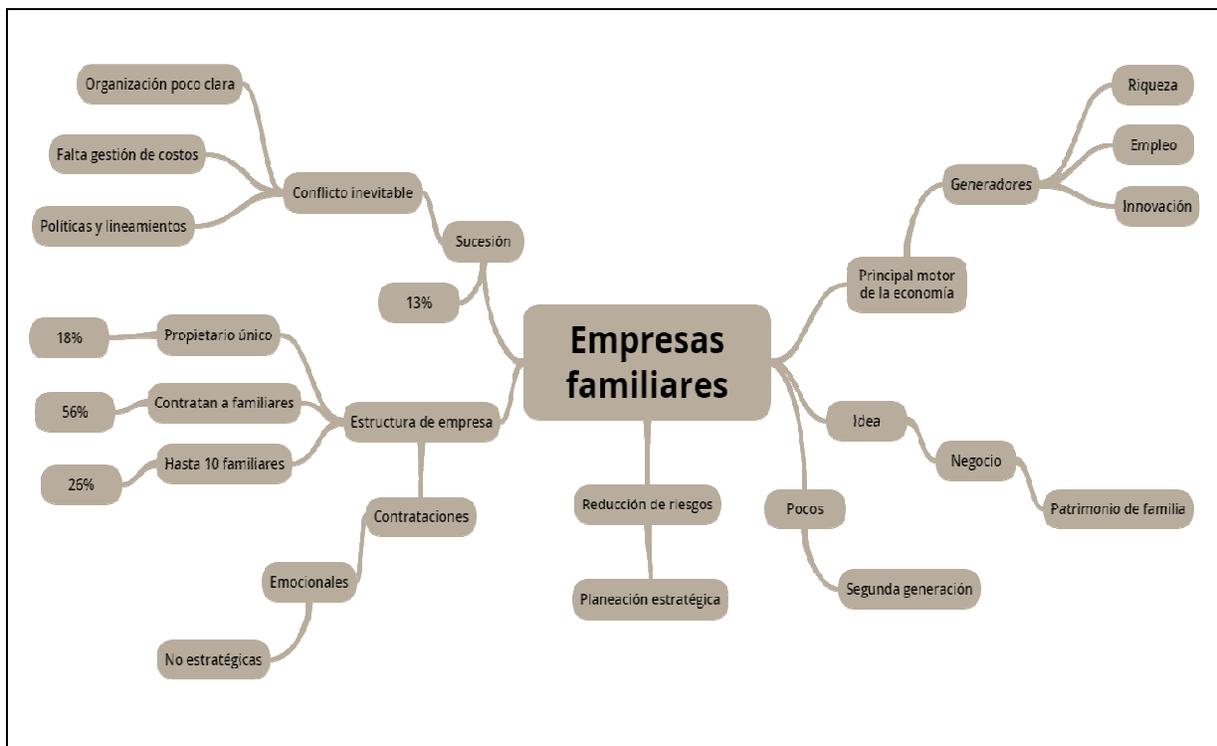
**Fuente de referencia:**

González J. (2013) Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer.

[www.pymempresario.com](http://www.pymempresario.com) (en línea) Recuperado Agosto 2015:

<http://www.pymempresario.com/2013/11/empresas-familiares-en-mexico-el-desafio-de-crecer-madurar-y-permanecer/>

**MAPA CONCEPTUAL:**





### CONTEXTUALIZACIÓN:

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 2: Empresas Familiares.**

Las empresas familiares son organizaciones comerciales en las cuales la toma de decisiones está influenciada por los miembros de una familia capaces de ejercer sobre ella una influencia suficiente para controlarla. Estas empresas tienen como parte de su visión estratégica que las siguientes generaciones le den continuidad a la empresa llevando las riendas de esta.

Hay quienes prefieren que todo quede en familia. En el mundo de los negocios, existe la posibilidad de que los miembros de un grupo familiar puedan unirse a través de la creación de una empresa. Se estima que un 90% de las empresas en el México son Empresas Familiares.

La empresa familiar, por su naturaleza, presenta ciertos retos que le son únicos, y que no presentan empresas de otra naturaleza. Entre ellos: 1) cómo separar la relación familiar de la de negocios, 2) cómo mantener las relaciones sanas en la segunda y subsiguientes generaciones 3) cómo planificar la sucesión y la repartición accionaria. Para que la empresa perdure, el sucesor no deberá ser el primogénito o el favorito del padre o de la madre si no cuenta con los conocimientos y aptitudes necesarios para dirigir la firma. En este texto como parte importante la planificación de la sucesión como herramienta fundamental para la larga vida de una pyme.

### EVALUACIÓN:

Una vez finalizada la lectura se reunirán los estudiantes en grupos de 2 o 3 personas y discutirán el artículo centrando su discusión en las siguientes preguntas guía:

Al finalizar la discusión en pequeños grupos el Docente iniciará una discusión grupal para llegar a conclusiones de la lectura.

1. ¿Qué es una empresa familiar?
2. ¿Por qué la sucesión es tan importante para una empresa familiar?
3. ¿Qué significa el Gobierno Corporativo en una empresa familiar?



## RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:

1. Organizaciones comerciales en las cuales la toma de decisiones está influenciada por los miembros de una familia capaces de ejercer sobre ella una influencia suficiente para controlarla.
2. La sucesión en la empresa familiar es un proceso complejo que requiere planificación. En este proceso, el período de transición comienza cuando se decide incorporar a los integrantes de la próxima generación a la empresa, y termina cuando los mayores traspasan en control de la propiedad y se retiran.
3. El Gobierno Corporativo busca construir la visión, misión, valores y estrategias del negocio, incluyendo sus niveles de sostenibilidad y sus prácticas éticas, así como de control. Puede ser suficiente un manual que establezca las reglas mínimas de orden, procesos y control, donde se describan las funciones de cada quién, y se tomen medidas para evitar sorpresas, conflictos de interés y pérdidas innecesarias.

**Recomendaciones:** para más información se puede revisar los siguientes links,

Niethard E. (2104) La sucesión en la empresa familiar es un proceso complejo. Grandes Pymes. (en línea) Recuperado Septiembre 2015: <http://www.grandespymes.com.ar/2013/09/20/el-proceso-de-sucesion-en-la-empresa-familiar/>

Venezia S. (2008) La sucesión en las empresas familiares. Coparmex. [www.coparmex.org.mx](http://www.coparmex.org.mx) . (en línea) Recuperado Septiembre 2015: [http://coparmex.org.mx/upload/bibVirtualDocs/8\\_entorno\\_diciembre\\_08.pdf](http://coparmex.org.mx/upload/bibVirtualDocs/8_entorno_diciembre_08.pdf)



**MODULO I:**

**2. Empresas Familiares**

**LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:**

**Título del artículo:**

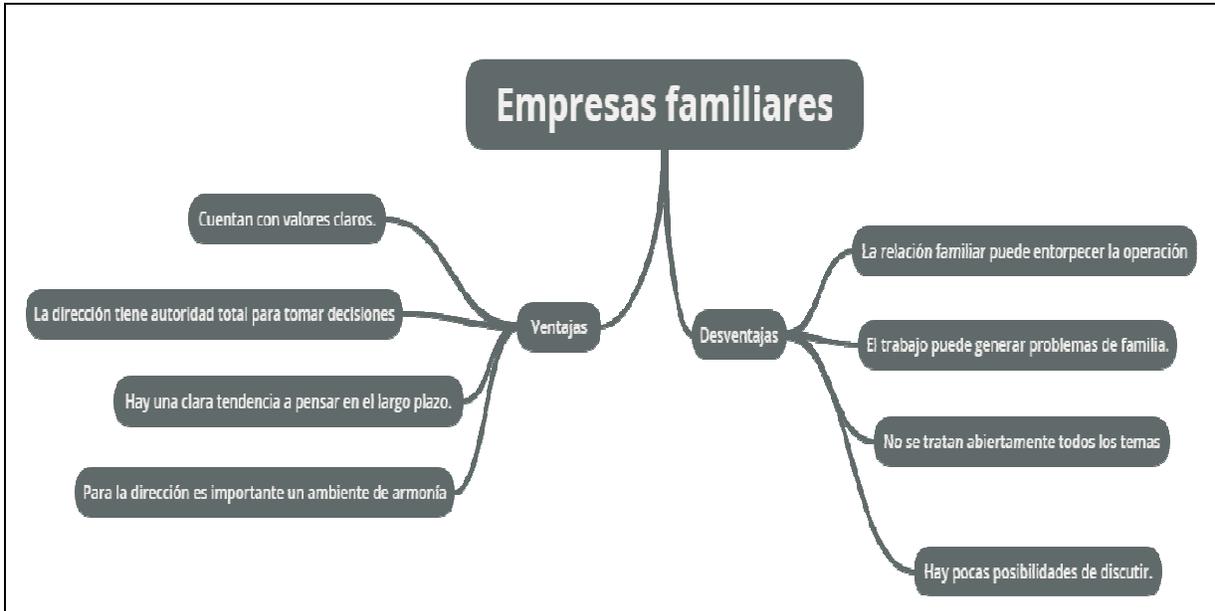
2.2 Desventajas y ventajas de las empresas familiares.

**Fuente de referencia:**

Valdillo S. (2014) Desventajas y ventajas de las empresas familiares. Universo Pyme.

[www.universopyme.mx](http://www.universopyme.mx) (en línea) Recuperado Septiembre 2015: <http://universopyme.mx/?p=3742>

**MAPA CONCEPTUAL:**





## CONTEXTUALIZACIÓN:

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 2: Empresas Familiares**.

Las empresas familiares tienen un papel preponderante en la estructura económica mexicana, ya que según datos oficiales representan entre un 90% del total de los negocios en el país.

Aún así, existe el mito de que las mismas no aspiran a alcanzar buenas posiciones debido a sus características intrínsecas: conflictos de intereses, nepotismo que acarrea una mala administración; luchas internas por la sucesión del poder, falta de acuerdos comunes, apatía, entre otros. En una economía moderna, las empresas familiares están subvaluadas, y por razones inherentes a su operación. Aunque hay aquellas que saben trascender porque conocen sus capacidades y se abren a los desafíos. De ahí es donde identificamos sus ventajas y desventajas antes las empresas de mayor tamaño o infraestructura.

## EVALUACIÓN:

Una vez finalizada la lectura se reunirán los estudiantes en grupos de 2 o 3 personas y discutirán el artículo centrandose su discusión en las siguientes preguntas guía:

Al finalizar la discusión en pequeños grupos el Docente iniciará una discusión grupal para llegar a conclusiones de la lectura.

1. Menciona y explica dos ventajas de empresas familiares.
2. Menciona y explica dos desventajas de las empresas familiares.
3. Explique una breve propuesta para contrarrestar una desventaja de las empresas familiares.

## RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:

1. - Cuentan con valores claros: Es común ver como los valores de la familia se trasladan a la empresa familiar. Ello constituye una de sus principales fortalezas, su identidad única.

- La dirección tiene autoridad total para tomar decisiones: Las desventajas "burocráticas" de las empresas transnacionales o de los grandes corporativos se dan en razón de su diversidad de socios y/o a la sofisticación de su estructura de organización. Una empresa familiar es mucho más ágil y su director tiene gran libertad; con ello, adquiere superioridad frente a las que no lo son.



2. - La relación familiar puede entorpecer la operación: Es difícil desprenderse, durante las horas hábiles, de los lazos familiares, con sus dificultades, afectos e incluso con sus favoritismos y discriminaciones.

- No se tratan abiertamente todos los temas: los directores generales, particularmente los fundadores tienen la tendencia a tomar todas las decisiones ya que así lo han hecho siempre, con buenos resultados. El nivel de participación, en muchos casos, es muy pobre. La autoridad es muy fuerte y en consecuencia la comunicación tiende a no ser franca y abierta, con lo que, la dinámica de la empresa no permite un adecuado crecimiento.

3. Propuesta creativa por parte del alumno.



**MODULO I:**

3. Programas y organismos de apoyo

**LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:**

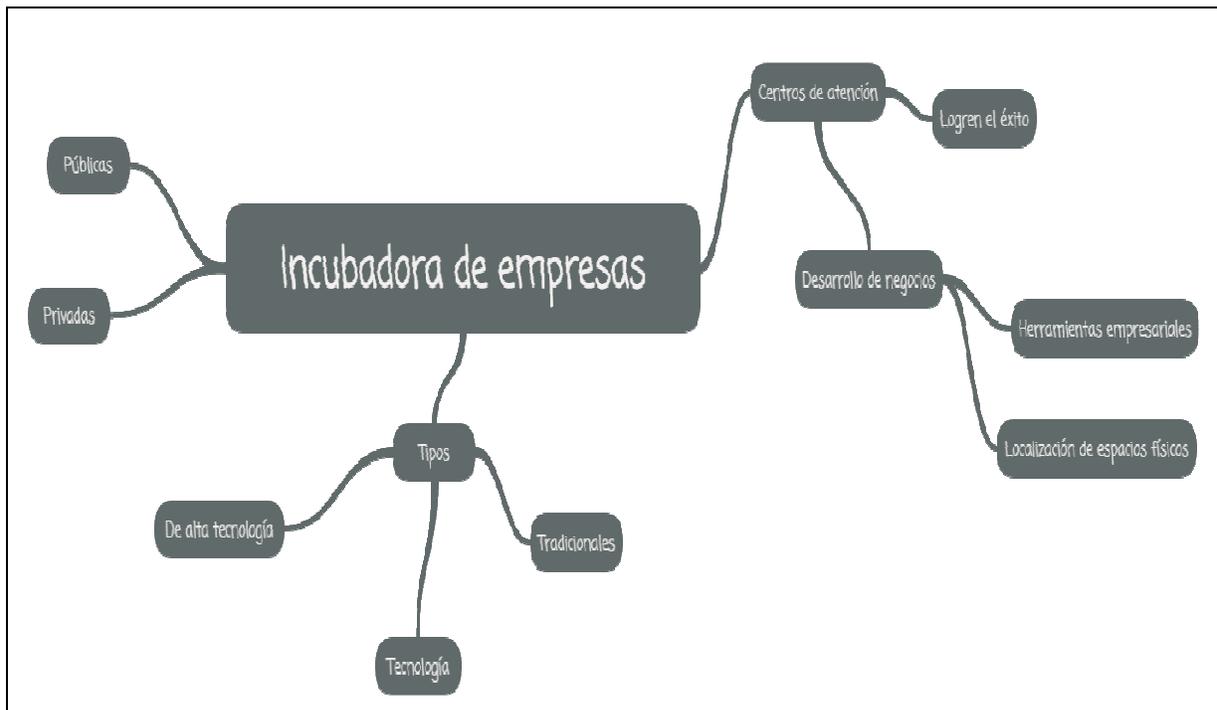
**Título del artículo:**

3.1 ¿Conoce los diferentes tipos de incubadoras de empresas?

**Fuente de referencia:**

(2015) ¿Conoce los diferentes tipos de incubadoras de empresas? Revista Pyme. [www.revistapyme.com](http://www.revistapyme.com) (en línea) Recuperado Agosto 2015: <http://www.revistapyme.com/index.php/finanzas/61biochemistry/480incubadoras>

**MAPA CONCEPTUAL:**





## CONTEXTUALIZACIÓN:

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 3: Programas y organismos de apoyo.**

La Incubadora de Empresas es un área creada como plataforma de impulso a la creación de empresas, facilitando al emprendedor no solo las instalaciones físicas para iniciar un negocio, sino también haciéndolo partícipe de un programa de desarrollo de habilidades y herramientas para lograr una empresa exitosa cubriendo áreas de oportunidad desde el período previo, durante y posterior a su estancia física dentro de la incubadora. Toda incubadora se distingue por ser unos de los grandes soportes de apoyo para las pymes, siendo un gran apoyo a nivel privado o público, siendo que toda pymes puede tener acceso a ellas, aunque la falta de información y cercanía con ellas provoca el poco aprovechamiento de las mismas.

## EVALUACIÓN:

Una vez finalizada la lectura se reunirán los estudiantes en grupos de 2 o 3 personas y discutirán el artículo centrando su discusión en las siguientes preguntas guía:

Al finalizar la discusión en pequeños grupos el Docente iniciará una discusión grupal para llegar a conclusiones de la lectura.

1. ¿Cuándo se puede acudir a una Incubadora de Empresas?
2. ¿Qué se puede encontrar en una Incubadora de Empresas?

## RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:

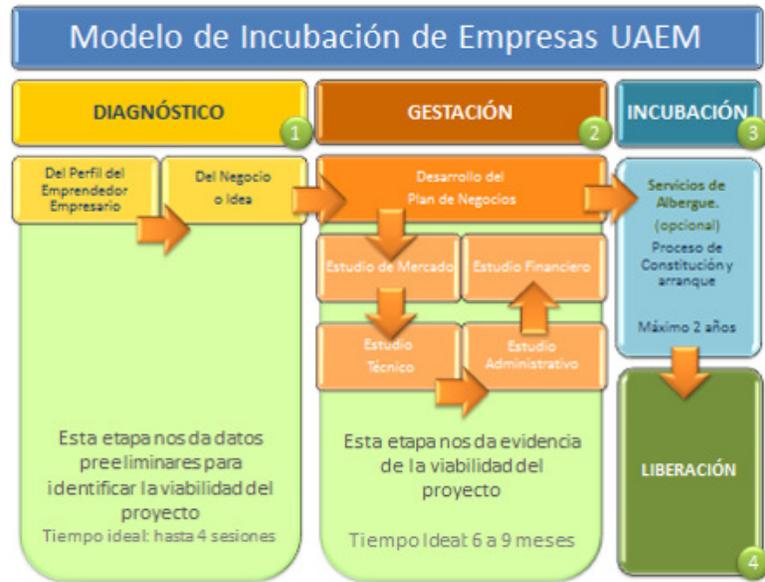
1. - Cuando tienes un negocio funcionando y quieres consolidarlo a partir de una adecuada planeación de los diversos elementos que le rodean.  
- Cuando tienes un proyecto de negocio en idea, tienes cierta experiencia en el ramo y cuentas con formación técnica en el área del negocio que deseas emprender.
2. Asesoría personalizada, orientada al desarrollo del Plan de Negocios, basada en un Modelo de Incubación aprobado por la Secretaría de Economía.



**Recomendaciones:** para más información se pueden revisar estos links,

Red de Incubadoras de Empresas UAEMex

[www.uaemex.mx/SEyV/Emprendedores/incubadorauaem.html](http://www.uaemex.mx/SEyV/Emprendedores/incubadorauaem.html)



Sistema Nacional de Incubación de Empresas - Secretaría de Economía

<http://www.economia.gob.mx/12-comunidad-de-negocios/33-sistema-nacional-de-incubacion-de-empresas>

Incubadora de Empresas. Tecnológico de Monterrey

<http://www.itesm.mx/wps/wcm/connect/Campus/TOL/Toluca/Incubadora+de+empresas/Incubadora+de+Empresas/>

INADEM [https://www.inadem.gob.mx/incubadoras\\_y\\_aceleradoras.html](https://www.inadem.gob.mx/incubadoras_y_aceleradoras.html)



**MODULO I:**

3. Programas y organismos de apoyo.

**LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:**

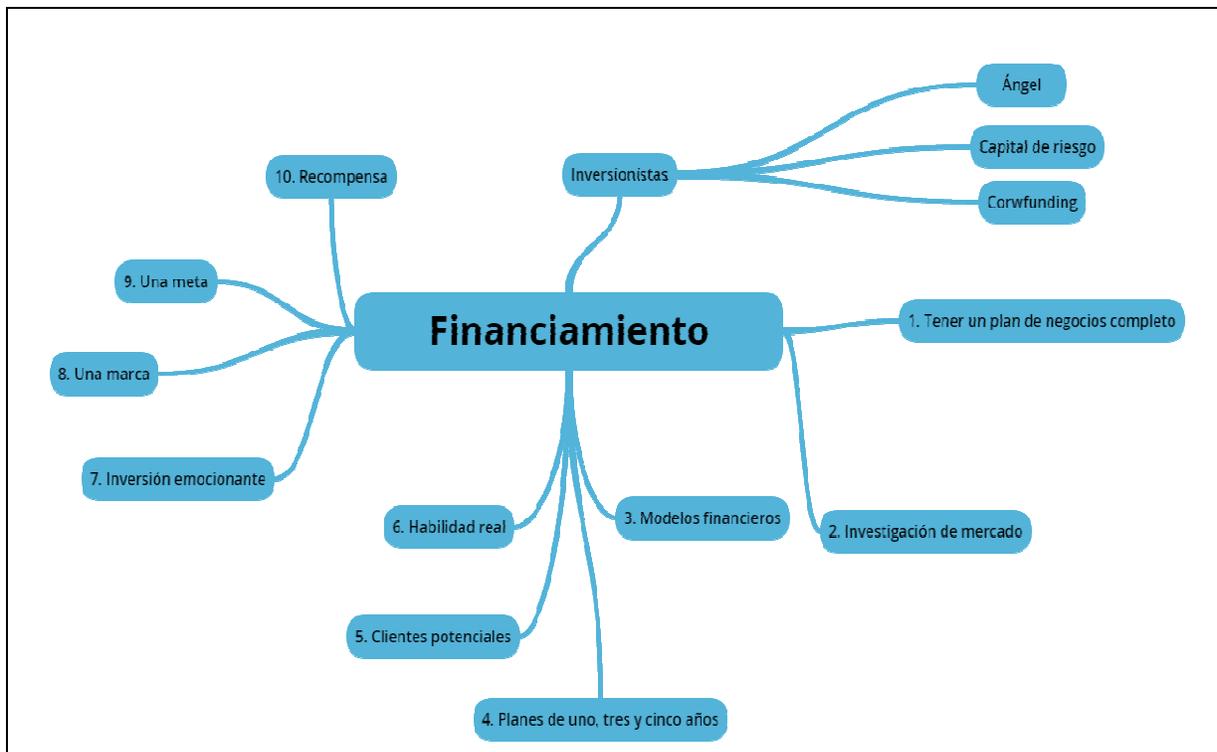
**Título del artículo:**

3.2 10 puntos que tener antes de buscar financiamiento

**Fuente de referencia:**

DeMers J. (2015) 10 puntos que tener antes de buscar financiamiento. [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com)  
(en línea) Recuperado Agosto 2015: <http://www.soyentrepreneur.com/printversion.html?did=291642/2>

**MAPA CONCEPTUAL:**





**CONTEXTUALIZACIÓN:**

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 3: Programas y organismos de apoyo.**

Esta lectura induce los puntos que se deben tomar en cuenta antes de buscar financiamiento, ya que impulsar la creación de una Pyme o su expansión es fundamental elegir el préstamo más conveniente con el fin de que evites que a la larga se convierta en una pesadilla. Una correcta elección no sólo tiene que ver con los intereses y las tasas, también es necesario que tomes en cuenta el nivel en que está la idea.

Las micro, pequeñas y medianas empresas consideran que la falta de acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad. Las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las PYMES este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las microfinanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios el "medio perdido".

El acceso al crédito es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las micro, pequeñas y medianas empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades.



## EVALUACIÓN:

Una vez finalizada la lectura se recomienda investigar en la web algunos bancos los financiamientos que ofrecen para las pymes y llenar el siguiente cuadro.

Banco o entidad financiera	Monto de préstamo	Requisitos	Ventajas

## RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:

Resultado de investigación en la web de las distintas entidades financieras o bancos que proporcionan financiamiento a pymes.

*Ejemplos:* Banamex, Santander, HSBC, Bancomer, Banorte, etc.

**Recomendaciones:** para más información se puede revisar los siguientes links,

Secretaría de Economía. Fondo PYME. <http://www.fondopyme.gob.mx/>

Instituto PYME. Acceso a financiamiento.

[http://www.institutopyme.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=115&Itemid=581](http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=581)

CONDUSEF. Programa Crédito PYME. <http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros/118-programas-y-opciones-de-financiamiento-para-pymes/614-programa-credito-pyme>



**MODULO I:**

4. Consultoría en Pymes

**LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:**

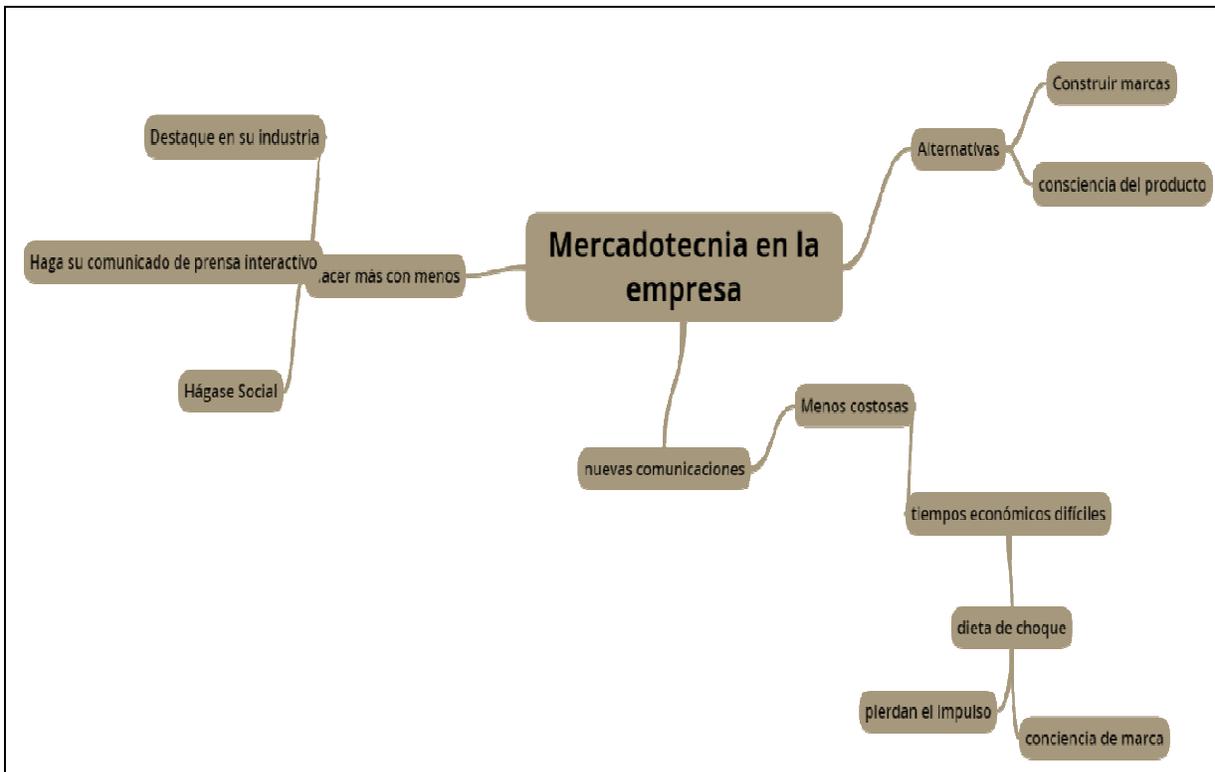
**Título del artículo:**

4.1 Consigue más con menos

**Fuente de referencia:**

(2015) Consigue más con menos. Revista Pyme. [www.revistapyme.com](http://www.revistapyme.com) (en línea) Recuperado Agosto 2015: <http://www.revistapyme.com/index.php/especiales/87masconmenos>

**MAPA CONCEPTUAL:**





**CONTEXTUALIZACIÓN:**

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 4: Consultoría en Pymes.**

Como lo menciona la lectura la mercadotecnia es uno de los temas que principalmente son apoyados por las Consultorías especializadas en pymes.

El servicio de asesoría y consultoría PYMES, permite que clientes y visitantes identifiquen y aprovechen las oportunidades que le ofrece un mercado globalizado y contrarresten de manera efectiva las amenazas de su entorno. Uno de los objetivos de las consultorías es el diagnóstico online de la efectividad comercial de la organización y de las habilidades y conocimientos del talento comercial. Incluye también capacitación alineada a las necesidades clave de formación individual de los trabajadores lo que repercute en un mejor desempeño y un impacto en el incremento de la rentabilidad y competitividad de las empresas. Además de fortalecer los conocimientos comerciales para desarrollar habilidades que favorezcan la competitividad y rentabilidad, potenciando el crecimiento y expansión de su empresa y por ende siendo capaces de conservar y generar empleo.

La consultoría en mercadotecnia busca las nuevas comunicaciones y herramientas de relaciones públicas que ofrecen alternativas menos costosas.

**EVALUACIÓN:**

- 1. Ejemplifique según su experiencia, cuales son las marcas que lograron más posicionamiento de marca y lograron cumplimiento de objetivos gracias al apoyo de consultoría y asesoramiento.

Favor de guiarse según el ejemplo:

Producto	Marca	Como lo lograron (que medios utilizaron)
Pastas y galletas	Pastas La Moderna	Acceso a su página web, asesoramiento en línea, publicidad en televisión y radio. Promociones constantes. Servicio postventa. Redes sociales (facebook y twitter).



**RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:**

Resultado de investigación en la web de las distintas marcas que lograron el posicionamiento de marca, producto o servicios por asesoramiento de una consultoría.

*Ejemplos:* La Michoacana, Pastelería la Esperanza, Galletas La Moderna, Tintorería Dry Clean, etc.



**MODULO I:**

2. Consultoría en Pymes.

**LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:**

**Título del artículo:**

4.2 Flexibilidad, una oportunidad para tu pyme

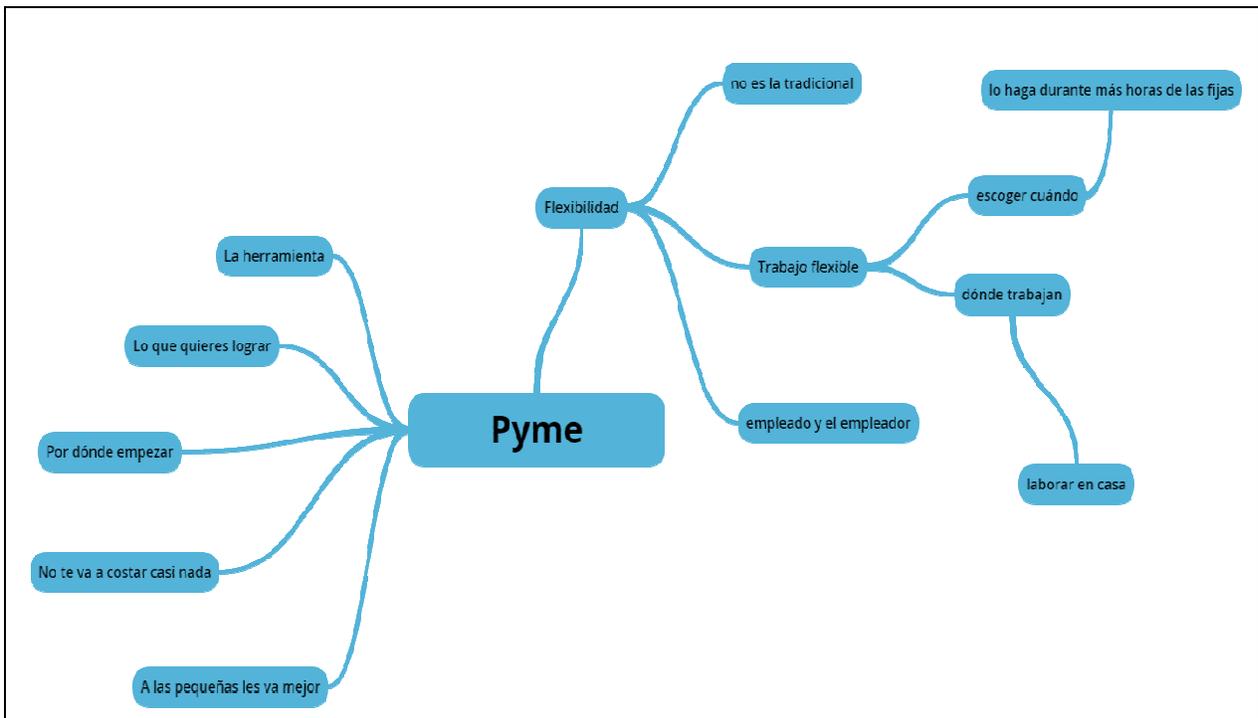
**Fuente de referencia:**

(2015) Flexibilidad, una oportunidad para tu pyme. El Universal. [www.eluniversal.com.mx](http://www.eluniversal.com.mx) (en línea)

Recuperado Agosto 2015:

[http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/emprendedor/2015/08/11/flexibilidadunaoportunidadparatu\\_pyme](http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/emprendedor/2015/08/11/flexibilidadunaoportunidadparatu_pyme)

**MAPA CONCEPTUAL:**





## CONTEXTUALIZACIÓN:

Esta lectura se relaciona con la **Unidad competencia 4: Consultoría en Pymes.**

Las consultorías son las encargadas del mejoramiento de procesos, efectividad y productividad recomiendan la flexibilidad como una oportunidad para las pymes, Si le das la oportunidad a tus empleados de que escojan cuándo y cómo quieren trabajar, podrías estar motivándolos y al mismo tiempo aumentando las ganancias. En la lectura menciona que el trabajo flexible significa el que el empleado y el empleador realicen acuerdos que permitan a los colaboradores escoger cuándo y dónde trabajar, explica el estudio trabajo flexible: un buen negocio. La Flexibilidad impulsa la productividad.

La búsqueda de la máxima productividad global debe ser una de los objetivos primordiales de toda empresa. Este objetivo se obtiene de la conjunción de los medios de producción (capital y trabajo) y de la gestión llevada a cabo en las mejores condiciones para obtener los resultados con la máxima eficiencia.

## EVALUACIÓN:

Una vez finalizada la lectura se reunirán los estudiantes en grupos de 2 o 3 personas y discutirán el artículo centrando su discusión en las siguientes preguntas guía:

Al finalizar la discusión en pequeños grupos el Docente iniciará una discusión grupal para llegar a conclusiones de la lectura.

1. ¿Porque a las pymes pequeñas les va mejor?
2. ¿Cómo es el empleo en las empresas pequeñas?
3. ¿Cómo se puede comenzar a ser flexible en las pymes?



## RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:

1. Porque pueden trabajar de manera más personalizadas en la atención de clientes, además de ser flexibles en cuanto a la productividad y sus procesos.
2. Las consultorías recomiendan empresas pequeñas, es que tienen menos políticas rígidas y permiten a los trabajadores encontrar un balance entre las demandas laborales y el resto de su vida.
3. Las pymes debes analizar cuáles son las necesidades de tu negocio, de los clientes y del personal. Para ello define roles y responsabilidades, no sólo por parte de la empresa sino también de los empleados



## MODULO I:

### 4. Consultoría en Pymes.

## LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:

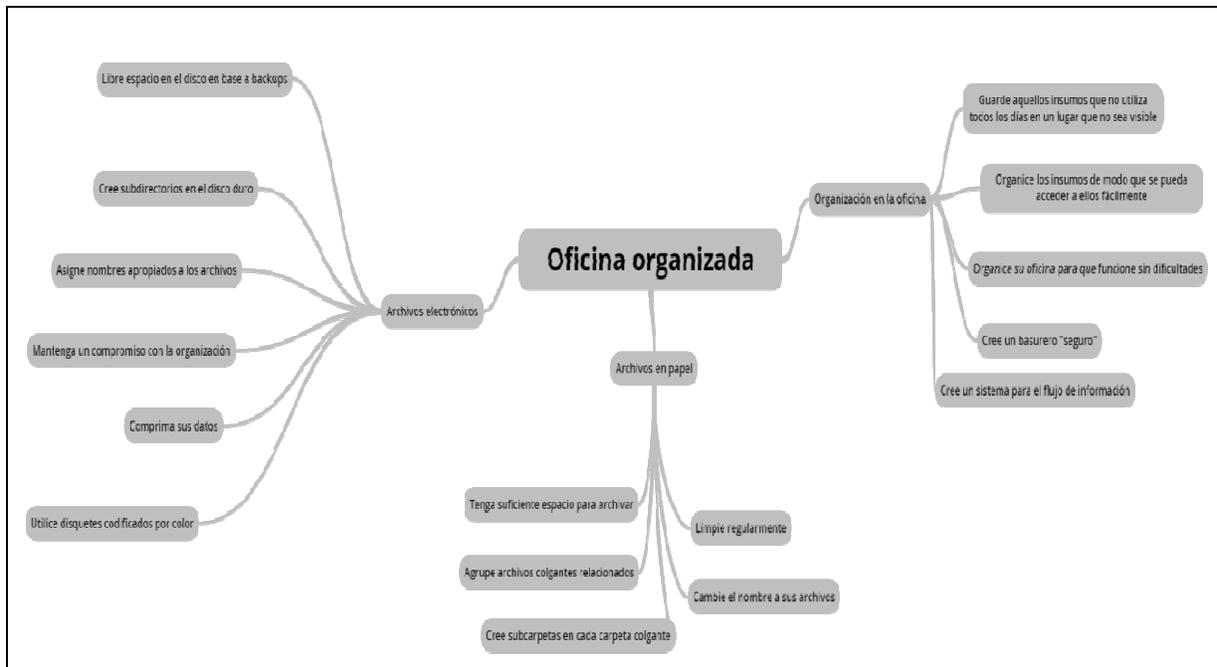
### Título del artículo:

4.3 Organízate y se más productivo

### Fuente de referencia:

(2015) Organízate y se mas productivo. Revista PYME. (en línea) Recuperada Agosto 2015:  
<http://www.revistapyme.com/index.php/administracion/20operaciones/224organizateproductividad>

## MAPA CONCEPTUAL:





**CONTEXTUALIZACIÓN:**

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 4: Consultoría en Pymes.**

Una de las principales razones para que una pyme busque a una consultoría especializadas, es por no conocer ampliamente como manejar el negocio. Se puede ser experto en la producción o servicio, pero no necesariamente en mercadotecnia o aspectos técnicos. Por ello los pymes buscan iniciar operaciones de manera exitosa, como para lograr superar la crítica barrera de sus dos primeros años de existencia, promoviendo un crecimiento sólido y rentable desde su constitución.

La consultoría es, en esencia, un servicio externo al que recurren las empresas con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas. Los empresarios tienden a ser desorganizados, cuentan con recursos limitados y mucha información a la que deben hacer seguimiento; es por ello que temas acerca de cómo mantener organizados su empresa a través de organización de la oficina, archivos en papel y archivos electrónicos de gran utilidad y aunque parecieran simples pueden lograr grandes cambios en la productividad y eficiencias de una organización.

**EVALUACIÓN:**

1. Menciona según la experiencia algunos tips que tú como consultoría le ofrecerías a la pyme para mejorar la organización y lograr mayor productividad. Según ejemplo:

<b>Organización de oficina</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Oficinas con flujo y espacios en pasillos y áreas comunes.</li> <li>✓ Orden y limpieza en escritorios.</li> </ul>
<b>Crear un sistema de flujo de la información</b>	
<b>Archivos en papel</b>	
<b>Espacio suficiente para archivar</b>	



**RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:**

El alumno genera ideas creativas e innovadoras, prácticas y eficiente, que proporcionen a las pymes a lograr la productividad requerida, como se mencionan en los objetivos y metas de cada organización.



**MODULO I:**

4. Consultoría en Pymes.

**LECTURA DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA:**

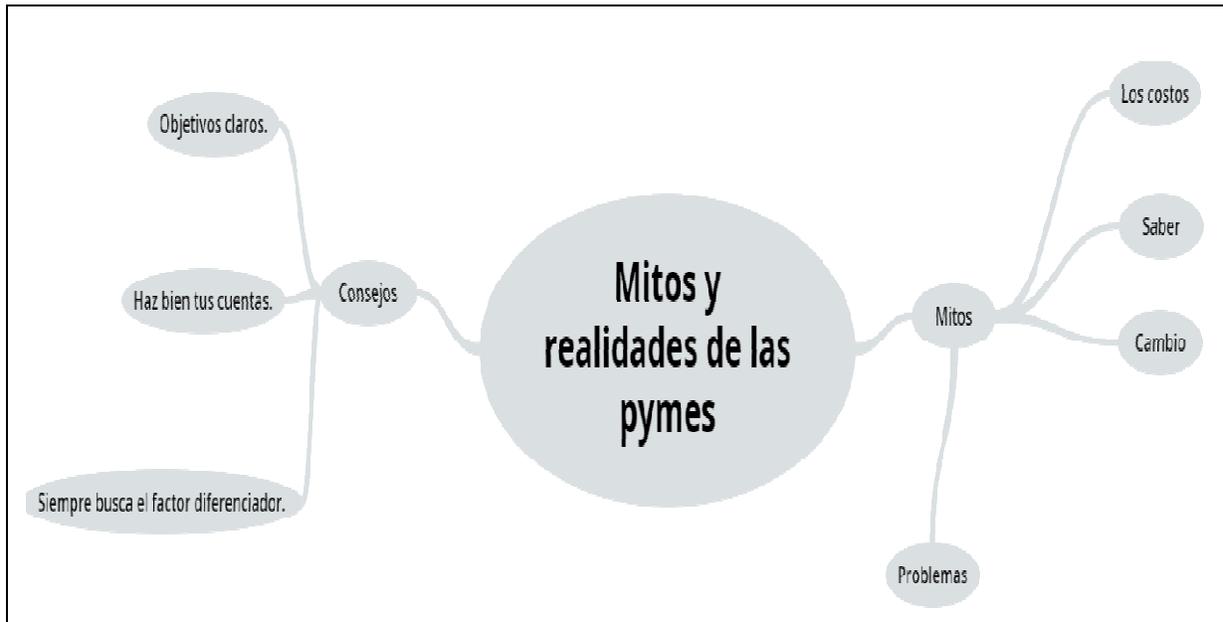
**Título del artículo:**

4.4. Mitos y realidades de la consultoría para pymes

**Fuente de referencia:**

Gutiérrez T. (2013) Mitos y realidades de la consultoría para Pymes. Mitos y realidades de la consultoría para Pymes | Alto Nivel. (en línea) Recuperado Agosto 2015: <http://www.altonivel.com.mx/34798consultorasypymeselgranmito.html>

**MAPA CONCEPTUAL:**





## CONTEXTUALIZACIÓN:

Esta lectura se relaciona con la **Unidad de competencia 4: Consultoría en Pymes.**

Últimamente el tema de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) ha tomado mucha relevancia en nuestro país gracias a que este concepto engloba características de ambos tipos de organizaciones ( en cuanto a capital, recursos humanos, infraestructura, mercado, etc.) y se dice que últimamente porque hace algunos años no se daba el enfoque necesario a éstas, a pesar de que constituyen el 99.8% de las empresas en México, generadoras de empleo del 72% de la población, generando a su vez ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (52% PIB) y por lo tanto representan la base de la economía para el desarrollo de empleos y negocios.

Las PYMES Mexicanas de los sectores de industria, comercio y servicios, se les ofrece servicios de consultoría estandarizada, que identifica el problema raíz dentro de un análisis diagnóstico de las áreas sustantivas de la empresa: administración, finanzas, mercadotecnia, producción y recursos humanos, guiándolos en un proceso de apoyo, atención y mejora continua con soluciones de alto impacto y bajo costo. Las consultoras para poder apoyar a pymes como se requiere es necesario que se platique sobre algunos mitos que se tienen y se entienda todos los beneficios y ventajas de apoyarse en consultoría y asesoramiento.

## EVALUACIÓN:

Una vez finalizada la lectura se reunirán los estudiantes en grupos de 2 o 3 personas y discutirán el artículo centrando su discusión en las siguientes preguntas guía:

Al finalizar la discusión en pequeños grupos el Docente iniciará una discusión grupal para llegar a conclusiones de la lectura.

1. Menciona y explica los mitos o problemas principales de las pymes y las consultorías.
2. ¿Qué tan importante es asesorarse?
3. ¿Cuál de los consejos que menciona la lectura considera que es más importante? y ¿porqué?



## RESPUESTAS Y REFLEXIONES DE LOS EJERCICIOS:

1. - **El mito de los costos.** La mayoría de los empresarios y emprendedores creen que solicitar asesoramiento externo es un gasto y no una inversión.

- **El mito del saber.** Creen que no hay nadie que les enseñe algo nuevo, creen que el dueño de la empresa siempre sabe todo”, comenta el experto. Uno de los grandes problemas de las Pymes es la falta de conocimiento en temas de gestión de capital humano, inversión, comportamiento del mercado y administración de su empresa.

- **El miedo al cambio.** Bien dicen que para estar y competir en el mercado, hay que tener el factor diferenciador y para la pequeña y mediana empresa, es lo mismo. Por desgracia, el empresario o emprendedor, lo último que quiere es saber de cambios, el miedo a cambiar de giro o cambiar de producto es mucho más grande que ver pérdidas cada mes. De acuerdo con los expertos, la alta competencia de las Pymes, llegan a afectarlas a tal grado que muchas de ellas no duran más de dos años en el mercado.

2. La consultoría es más que un gasto, es una inversión. Sin embargo, asegura el experto, es un riesgo que se debe correr.

3. Objetivos claros, haz bien las cuentas, siempre buscar el factor diferenciador.



## V. FUENTES DE REFERENCIA

DeMers J. (2015) 10 puntos que tener antes de buscar financiamiento. [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com) (en línea) Recuperado Agosto 2015:

<http://www.soyentrepreneur.com/printversion.html?did=291642/2>

González J. (2013) Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer.

[www.pymempresario.com](http://www.pymempresario.com) (en línea) Recuperado Agosto 2015:

<http://www.pymempresario.com/2013/11/empresas-familiares-en-mexico-el-desafio-de-crecer-madurar-y-permanecer/>

Gutiérrez T. (2013) Mitos y realidades de la consultoría para Pymes. Mitos y realidades de la consultoría para Pymes | Alto Nivel. (en línea) Recuperado Agosto 2015:

<http://www.altonivel.com.mx/34798consultorasypymeselgranmito.html>

Niethard E. (2014) La sucesión en la empresa familiar es un proceso complejo. Grandes Pymes. (en línea) Recuperado Septiembre 2015: <http://www.grandespymes.com.ar/2013/09/20/el-proceso-de-sucesion-en-la-empresa-familiar/>

Venezia S. (2008) La sucesión en las empresas familiares. Coparmex. [www.coparmex.org.mx](http://www.coparmex.org.mx) . (en línea) Recuperado Septiembre 2015:

[http://coparmex.org.mx/upload/bibVirtualDocs/8\\_entorno\\_diciembre\\_08.pdf](http://coparmex.org.mx/upload/bibVirtualDocs/8_entorno_diciembre_08.pdf)

Valdillo S. (2014) Desventajas y ventajas de las empresas familiares. Universo Pyme.

[www.universopyme.mx](http://www.universopyme.mx) (en línea) Recuperado Septiembre 2015: <http://universopyme.mx/?p=3742>

(2015) Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI). (en línea) <https://www.amipci.org.mx/es/>

(2015) CONDUSEF. Programa Crédito PYME. <http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros/118-programas-y-opciones-de-financiamiento-para-pymes/614-programa-credito-pyme>

(2015) ¿Conoce los diferentes tipos de incubadoras de empresas? Revista Pyme.

[www.revistapyme.com](http://www.revistapyme.com) (en línea) Recuperado Agosto 2015:

<http://www.revistapyme.com/index.php/finanzas/61biochemistry/480incubadoras>

(2015) Consigue más con menos. Revista Pyme. [www.revistapyme.com](http://www.revistapyme.com) (en línea) Recuperado

Agosto 2015: <http://www.revistapyme.com/index.php/especiales/87masconmenos>



(2015) Flexibilidad, una oportunidad para tu pyme. El Universal. [www.eluniversal.com.mx](http://www.eluniversal.com.mx) (en línea) Recuperado Agosto 2015:

<http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/emprendedor/2015/08/11/flexibilidadunaoportunidadparatupyme>

(2015) Incubadora de Empresas. Tecnológico de Monterrey

<http://www.itesm.mx/wps/wcm/connect/Campus/TOL/Toluca/Incubadora+de+empresas/Incubadora+de+Empresas/>

(2015) INADEM [https://www.inadem.gob.mx/incubadoras\\_y\\_aceleradoras.html](https://www.inadem.gob.mx/incubadoras_y_aceleradoras.html)

(2015) Instituto PYME. Acceso a financiamiento.

[http://www.institutopyme.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=115&Itemid=581](http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=581)

(2015) Mercadotecnia, Publicidad y Medios. (Revista Merca2.0) (en línea) <http://www.merca20.com/>

(2015) Organízate y se mas productivo. Revista PYME. (en línea) Recuperada Agosto 2015:

<http://www.revistapyme.com/index.php/administracion/20operaciones/224organizateproductividad>

(2015) Red de Incubadoras de Empresas UAEMex

[www.uaemex.mx/SEyV/Emprendedores/incubadorauaem.html](http://www.uaemex.mx/SEyV/Emprendedores/incubadorauaem.html)

(2015) Secretaria de Economía. Fondo PYME. <http://www.fondopyme.gob.mx/>

(2015) Sistema Nacional de Incubación de Empresas - Secretaría de Economía

<http://www.economia.gob.mx/12-comunidad-de-negocios/33-sistema-nacional-de-incubacion-de-empresas>

(2015) 5 razones para invertir en publicidad en internet. Revista PYME. (en línea) Recuperado Agosto 2015:

<http://www.revistapyme.com/index.php/redessociales/29democracyautomobilesfledemergency>

(2015) 10 tips para mejorar tu negocio. [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com) (en línea) Recuperado Agosto

2015: <http://www.soyentrepreneur.com/printversion.html?did=13356>