

Fracasan en México el 75 % de los emprendimientos.

Página 2

Planes de Negocio técnicamente aprobados pero desfasados en el tiempo.

Página 2

Capacitación Empresarial; la inversión en el Capital Humano sin duda es la más redituable.

Página 4

Encuétralo Hoy; un nuevo portal de Bienes Raíces en León, Guanajuato.

Página 7

expone
Boletín Ejecutivo



MARZO 2018

EXPO OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

expone.com.mx

PUBLICACIÓN MENSUAL

EJEMPLAR GRATUITO

Promoción y fomento a la productividad mediante el

AUTOEMPLEO Y EMPRENDIMIENTO

Más del 95% de los negocios de México están integrados como Micro, Pequeñas y Medianas Empresas | MiPyMES.

Déficit de 2.3 millones de empleos en México a principios del 2018.

Uno de los principales retos que tiene México en materia económica consiste en crear la suficiente cantidad de empleos formales y bien remunerados, de manera que todas las personas que se incorporan cada año a la fuerza laboral puedan encontrar un trabajo, además de poder avanzar en el abatimiento del rezago que tenemos en esta materia.

De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), al cuarto trimestre del año 2016 en México había una Población Económicamente Activa (PEA) de 54 millones de personas, de las cuales 52 millones se encontraban ocupadas (laborando al menos una hora a la semana) y casi 2 millones estaban desocupados pero activamente buscando empleo.

Del total de personas ocupadas, 399 mil se encontraban en condición de subocupación y buscando un

trabajo adicional, por lo que podemos señalar que el rezago en valores absolutos en materia de empleo al cierre del año pasado era de poco más de 2.3 millones de empleos, con un acumulado histórico de hasta 15 millones de empleos. Fuente: El Universal, 6 mayo 2016.

Podríamos seguir presentando estadísticas en materia de rezago laboral; pero al final de cuentas lo que evidencian estos datos es la persistente deficiencia de políticas públicas tendientes a crear las condiciones propicias para que los empresarios puedan generar la cantidad suficiente de empleos bien remunerados y formales.

expone

Indudablemente no podemos esperar a que las acciones de gobierno o las grandes empresas nacionales



y transnacionales resuelvan el déficit de empleos a nivel nacional. Debido a ello, en el Boletín Ejecutivo **expone** estaremos abordando el tema del **emprendimiento / entrepreneurship** en sus diferentes vertientes a lo largo de las ediciones mensuales que inician con este ejemplar de lanzamiento que se

encuentra ahora en sus manos.

Las MiPyMES en el país juegan un papel muy importante en la economía nacional por dos cosas: una, los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años; y la otra, el impacto en la generación de los empleos. Pero ¿por qué influye tanto en la economía

del país? Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) existen poco más de 4 millones de unidades empresariales de las cuales el 99.8% son MiPyMES que se encargan de generar el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 72% de los empleos.

...pag. 2





expone

Viene de la pag. 1

Las MiPyMES se definen según la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) como la “micro, pequeña o mediana empresa que como unidad económica es operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización legalmente constituida o gestión empresarial y desarrolla cualquier tipo de actividad ya sea de producción, comercialización o prestación de servicios”.

Dentro de este porcentaje, las mujeres tienen un papel bastante importante, pues 3 de cada 5 MiPyMES son lideradas por mujeres.

planeadas y por ende productivas.

FRACASAN EN MÉXICO EL 75% DE LOS EMPRENDIMIENTOS

El periódico El Financiero publicó el 17 de enero del 2016 a través de su columnista Jair López que... “Finanzas débiles, falta de objetivos y planeación deficiente, entre las causas. Instituto Nacional del Emprendedor | Inadem busca resolver la falta de productividad en startups, pues en México tienen menos probabilidad de sobrevivir que en países como Colombia, Brasil o Estados Unidos.”

Mientras que en naciones como Colombia, el 41 por ciento de los emprendimientos subsiste al segundo año de vida, lo que quiere decir que 59 por ciento de ellos no, en México el 75 por ciento de

las startups cierran operaciones luego del segundo año de existencia, lo que implica que apenas el 25 por ciento de ellas se mantiene...”

“Ingresos insuficientes para subsistir significa que el emprendedor se queda sin dinero para cubrir sus gastos personales de vida, es decir, transporte, comida y vivienda. Entonces abandona su proyecto emprendedor y se busca un trabajo. Según el reporte alrededor de 40 por ciento de las nuevas empresas fracasan por dicho motivo.”

“Otras razones por las que los emprendimientos no alcanzan el éxito son la falta de indicadores u objetivos del negocio con 48 por ciento, planeación deficiente con 44 por ciento y problemas en la ejecución o fallas en la hipótesis de negocio y oportunidades de mercado con el 43 %”.

En este sentido, muchos expertos coinciden en que



una manera segura de emprender un negocio es adquiriendo una franquicia, o bien instalando una distribución, representación o agencia de alguno de los múltiples giros comerciales que cuentan con este modelo de negocio y que ya han pasado por todo el proceso de la puesta en marcha y cuentan con análisis financieros que le permitirán conocer las expectativas reales de los ingresos y egresos de cada propuesta.

El monto de la inversión

inicial en este tipo de negocios es por supuesto más elevada que intentar emprender bajo su propio riesgo, ya que puede resultar un aprendizaje muy costoso y frustrante.

Sí Usted ha pensado en iniciar un negocio no espere más; Siga su intuición, asesórese con expertos e inicie el proceso. Recuerde que el que no arriesga, no gana, solamente mida bien sus alcances y planee todas sus actividades.



Business Brokers México

¡ La diferencia entre tener la idea de iniciar un negocio y ponerlo en marcha !

Consultores especializados en la implementación de negocios a partir de una idea o bien desde Incubadoras, Proyectos Productivos de Desarrollo Sustentable, Distribuciones y Franquicias.



businessbrokers.demexico.net

grupoempresarialdemexico@gmail.com



¿Cómo superar una de las primeras limitantes para iniciar un negocio?

EMPRENDER CON POCO CAPITAL

Todo lo que quisiste saber acerca del emprendimiento y no has sabido a quien preguntarle.

En el mes de abril del 2018 en la Ciudad de León, Gto. se llevará a cabo la conferencia titulada **¿Cómo Establecer un Negocio Productivo y Exitoso con poco Capital?** Como parte de la gira nacional que estará llevándose a cabo por parte del Ing. Jorge Bonifaz, promoviendo el incremento de la productividad en las MiPyMEs y el fomento al emprendimiento.

Uno de los objetivos de la conferencia es mostrar a quienes desean emprender que no necesariamente se requiere de grandes cantidades de dinero para

iniciar un negocio así como exponer cuáles son los verdaderos elementos y factores que conforman un emprendimiento exitoso.

Esta conferencia logra convertirse en un verdadero detonador de nuevos proyectos y de empresas jóvenes. Se revisan temas como la relación existente entre la creatividad, la innovación y el emprendimiento. Así mismo se realizan una serie de ejercicios que les permiten a los participantes medir el nivel de su motivación y compromiso, de tal manera que al salir de la conferencia tendrán

claros los pasos a seguir para poder iniciar de una manera efectiva y productiva su proyecto de emprendimiento.

Va dirigida a todas aquellas personas decididas a crear y a desarrollar un negocio innovador y exitoso. Los emprendedores pueden ser de diversos perfiles y no hay edad mínima o máxima requerida; Tampoco hay necesidad de contar experiencia previa, ni una educación especial para emprender un negocio.

Al finalizar la conferencia, cada participante conocerá

distintos procesos creativos para poder identificar sus propias oportunidades y convertirlas en Modelos de Negocio innovadores y escalables.



Entre los principales temas a tratar serán:

- ✓ Introducción al proceso de creación de empresas.
- ✓ Identificación y análisis de tendencias de mercados.
- ✓ Dinámicas de generación de oportunidades de negocios.
- ✓ De la oportunidad a un Modelo de Negocio.
- ✓ ¿Para qué sirve el Plan de Negocio?
- ✓ Preguntas y Respuestas.

REGÍSTRATE YA Y NO TE QUEDES FUERA.

**IDEA
EMPRESARIAL**

Asiste a la **Conferencia**

¿ Cómo establecer un negocio productivo y exitoso
con poco capital ?

Sí de verdad quieres lograr el éxito, ¡Ponte en acción!

No pierdas la oportunidad de saber como emprender el negocio que tanto has deseado iniciar.
Compra tu boleto **en línea** y no te quedes fuera.

Consulta los Objetivos Específicos y el Temario detallado en:

www.ideaempresarial.mx
T. 477.363.2509



ABRIL 27, 2018



Conferencista: Jorge Bonifaz



Cimentando las bases para el éxito en los negocios.

CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

La inversión en el Capital Humano, sin duda la más redituable | **CAPREDIS** Capacitación Presencial y a Distancia.

CAPACITACIÓN; una responsabilidad compartida.

Aunque los procesos de Capacitación y Desarrollo son una responsabilidad compartida, diversos estudios de mercado señalan que habitualmente esta responsabilidad recae en el departamento de Recursos Humanos de las empresas, con lo que se generan en las personas a cargo de dicho departamento etapas de estrés y agobio que deben evitarse.

En **CAPREDIS** hemos estructurado un proceso que facilita a los departamentos de RRHH de nuestros clientes la solución de este dilema.

Nos convertimos en parte integral de las empresas en todos los temas que se refieren a la Capacitación y Desarrollo de la misma manera en que actualmente

existen firmas que procesan las nóminas o el reclutamiento y la selección de personal a través de la tercerización o el outsourcing.

Actualmente estamos ofreciendo tres herramientas fundamentales, sin costo alguno, si su empresa califica dentro de nuestro programa de **"Empresa Socialmente Responsable con su Capital Humano"**.

Herramienta 1: Detección de Necesidades de Capacitación Básica.

Herramienta 2: Desarrollo del presupuesto para cubrir esas necesidades de capacitación.

Herramienta 3: Programa de Capacitación con prioridades.

Las personas responsables del área de Recursos Humanos de las empresas tienen que implementar las actividades enunciadas dentro de un marco de planeación integral de actividades, lo que les representa esfuerzo y tiempo.



Las **ONCE** áreas de conocimiento sobre las cuales hemos desarrollado **64 cursos-taller** en la modalidad **presencial** y que tenemos disponibles para su empresa son:

- Aprender a Administrar y Controlar Proyectos.
- Aprender a Capacitar y Desarrollar a su Organización y a su Capital Humano.
- Aprender a Generar y Controlar La Calidad.
- Cómo Comercializar, Vender y Hacer Mercadotecnia.
- Cómo Manejar La Cadena de Suministros y La Producción.
- Cómo Ser la Mejor Asistente Ejecutiva.
- Cómo Ser Mejores Jefes y Supervisores.
- Saber Administrar Efectivamente.
- Saber Comunicar y Mejorar las Habilidades de Relacionarse.
- Saber Manejar las Finanzas y Mejorar la Rentabilidad.
- Saber Emprender.

CAPACITACIÓN; una responsabilidad por ley.

MARCO LEGAL
LEY FEDERAL DEL TRABAJO
Nueva Ley publicada en el
Diario Oficial de la
Federación el 1º abril 1970

TEXTO VIGENTE
Última reforma publicada
DOF 12-06-2015

TITULO CUARTO
Derechos y Obligaciones de los
Trabajadores y de los
Patrones.

CAPITULO I
Obligaciones de los patrones:
Artículo 132.- Son obligaciones
de los patrones:
XV.- Proporcionar capacitación y
adiestramiento a sus
trabajadores, en los términos del
Capítulo III Bis de este Título.

CAPITULO III BIS
De la capacitación y
adiestramiento de los
trabajadores.
Artículo 153-A.- Todo trabajador
tiene el derecho a que su patrón
le proporcione capacitación o
adiestramiento en su trabajo que
le permita elevar su nivel de vida
y productividad.

CAPACITACIÓN

Presencial
A distancia
Mixta



CAPREDIS

CAPACITACIÓN PRESENCIAL Y A DISTANCIA

Cursos,
Seminarios,
Talleres,
e-Learning

Más de 60 cursos de autoría
propia dentro de 11 áreas
estratégicas de aplicación para
su empresa.

capredis.demexico.net

capredisdeleon@gmail.



EXPO OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS por Internet. Catálogo en línea con cientos de oportunidades de negocios.

expone online y presencial

Reciba información gratuita del modelo de negocio que más le interese.

expone

La palabra "expone" es el acrónimo de la Expo Oportunidades de Negocios.

Esta Exposición se encuentra dividida en dos versiones: la primera que corresponde a la edición online, aprovechando la red mundial de la información (Internet) y la segunda constituida por un evento itinerante que recorrerá diversos Estados de la República Mexicana representando a diversas marcas comerciales que ofrecen oportunidades de negocios a los inversionistas y emprendedores de cada región.

online En esta versión los visitantes al portal encuentran cientos de oportunidades de negocios clasificados de acuerdo a su actividad comercial.

Participan los diversos Modelos de Negocio como

son las franquicias, las distribuciones, las representaciones, las redes multinivel, licencias de marca, etc.

Los usuarios del sistema pueden consultar los listados y seleccionar la marca del negocio de su interés.



A su vez, con tan solo proporcionar su correo electrónico y la ciudad en la que han decidido emprender el negocio, se activa el sistema de consulta hacia cada una de las empresas registradas, quienes proporcionan la información básica solicitada por el interesado, quien la recibirá en su cuenta de correo electrónico en poco tiempo.

Es muy importante mencionar que cada marca cuenta con diferentes políticas y reservas para enviar la información. Algunas marcas

la dosifican conforme el consultante va demostrando un interés real por participar en ese negocio específico. Cabe recordar que el propietario de la marca se reserva el derecho de admitir y seleccionar a las personas físicas o morales como parte integrante de su red comercial.

Una vez que el prospecto de emprendedor recibe la información en su correo, se podrá optar por continuar con la negociación que se realizará a través de los Ejecutivos de cada marca, por lo que el usuario del sitio de Internet autoriza expresamente que sus datos personales pueden ser compartidos con los negocios participantes.

Solamente se podrá realizar un máximo de dos consultas de información por cada solicitud de una cuenta de correo específica. Se pretende dar seriedad a la negociación a partir de un interés real del emprendedor.

evento

La versión presencial de la Expo Oportunidades de Negocios se llevará a cabo de manera itinerante en diversos Estados del país a partir del año 2018, siendo la Ciudad de León, Gto. la primer sede del evento.

El acceso al público será gratuito, previo registro de participantes a través del sitio web o bien en los módulos ubicados en las instalaciones de la expo, lo que integrará una importante base de datos de emprendedores potenciales.



Isla Prototipo

El montaje se realizará mediante islas compuestas de 4 stands, cada una representando a su vez a cuatro oportunidades de negocios.

Cada isla estará atendida por una persona específicamente capacitada para la atención al emprendedor, apoyada por la folletería y materiales promocionales de cada marca.

Bajo este esquema de Caravana de Oportunidades de Negocios, las empresas participantes reducirán sustancialmente sus gastos de representación y contarán con el apoyo publicitario de medios masivos y directos de comunicación. Esté pendiente del calendario a través de nuestros portales de Internet.

expone

Cientos de oportunidades de negocios en México.

Reciba información GRATUITA del modelo de negocio que más le interese y además le pondremos en contacto directo con sus Ejecutivos.

expoopportunidadesdenegocios.com | expone.com.mx



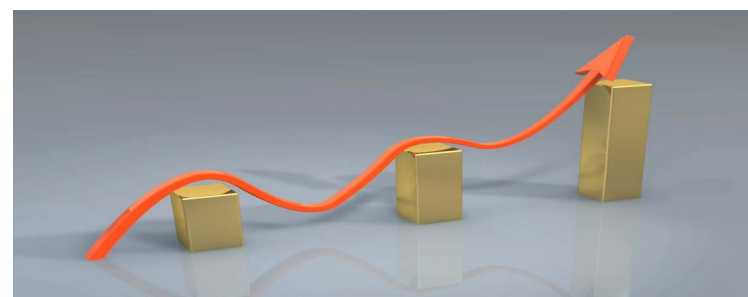


Planeación, Integración y Control



Business Brokers México

Metodología para minimizar el riesgo de fracaso en las MiPymes



El adecuado desarrollo de un Plan de Negocio es sin duda la base estructural de cualquier emprendimiento exitoso. No obstante, cientos de proyectos se quedan estancados en el proceso de planeación en la búsqueda de tener un proyecto técnicamente perfecto pero comercialmente desfasado en el tiempo, ya que la planeación puede llevar un par de años y las necesidades de emprender en la mayoría de los casos son inmediatas; esto sin contar con que la mayor parte de los mecanismos fondeadores de recursos requieren de los emprendedores la capacitación básica en áreas administrativas, contables, fiscales, de derecho de autor y propiedad intelectual entre algunas otras. En este sentido, Business Brokers México aplica los conocimientos y experiencia adquiridos a lo largo de los años en el contenido del Plan de Negocio de los proyectos que le son encomendados a efecto de minimizar su tiempo de realización.

Por otro lado, buena parte del éxito de los emprendimientos estriba en la integración de la nueva empresa a Cadenas Productivas que requieran de sus bienes y/o servicios como parte integrante de un proceso de producción ya establecido, de mayor escala y de compra continua. Business Brokers México identifica los nichos de oportunidad y promueve la inserción del nuevo proyecto dentro de la cadena de suministros de empresas ya establecidas.

El financiamiento para la puesta en marcha del proyecto puede ser obtenido a través de recursos propios de los emprendedores, de agentes externos dedicados al fondeo de este tipo de proyectos, de fuentes gubernamentales, de Inversionistas Ángeles que invierten su dinero para incursionar en nuevas áreas de oportunidad, por mencionar tan solo algunos.

Otro ingrediente esencial para mejorar los índices de éxito de un emprendimiento es la integración en el equipo de trabajo de expertos en la materia, por lo que en Business Brokers reincorporamos a personas de la tercera edad a su vida productiva aprovechando su experiencia y conocimientos en sus áreas de especialidad.

Finalmente, en Business Brokers México impulsamos el esquema del Asociacionismo Empresarial o Networking. Cada vez son más los emprendedores que forman parte de una asociación específica porque valoran como un plus el valor que aporta la colectividad y la suma de fuerzas para llevar a cabo iniciativas en beneficio del propio sector.

La cooperación inter-empresarial que se logra a partir del asociacionismo se concreta en cualquiera de las actividades que componen la cadena de valor de la empresa, como por ejemplo: Cooperación Tecnológica, Cooperación en el Aprovisionamiento (en este punto son relevantes los acuerdos incluso entre competidores del mismo sector para agrupación de compras con el fin de conseguir mejores precios por compras masivas de la misma materia prima), Cooperación en la Producción, Cooperación en el Marketing, Cooperación para la Comercialización, o Cooperación en el servicio post-venta, por mencionar algunos.



Sea un Inversionista Ángel

Si Usted está interesado en invertir sus recursos financieros excedentes y además desea incursionar en nuevas oportunidades de negocios, ahora tiene la posibilidad de conocer diversas alternativas apoyando a nuevos emprendedores en la puesta en marcha y/o en

la consolidación de sus proyectos participando siempre en el control del negocio seleccionado.

Sea parte de las historias de éxito. Conozca las oportunidades de negocio que requieren de Inversionistas Ángeles como Usted.

grupoempresarialdemexico@gmail.com

www.ofertaturistica.info
www.hotelesdemexicoonline.com

Hoteles en México

Más de 10,000 opciones para hospedarse en México.

DIRECTORIO NACIONAL

ofertaturistica@gmail.com





Un nuevo portal de Internet especializado en Bienes Raíces de León, Guanajuato.



ENCUÉNTRALO HOY BIENES RAÍCES

No es una inmobiliaria más. Es un medio de promoción para empresas del ramo y para particulares.



encuentralohoy.com.mx
sevendeonline.info
contactosevendeonline@gmail.com

Si buscar la propiedad ideal se ha convertido en un laberinto sin salida, **ENCUÉNTRALA HOY.**

El auge industrial y comercial del Bajío mexicano y en especial de la Ciudad de León, Guanajuato ha impulsado el crecimiento de la industria de la construcción y el fortalecimiento de los consultores inmobiliarios. Los nuevos desarrollos se han ubicado en los cuatro extremos de la ciudad y visitarlos sin una guía adecuada puede hacerle perder mucho tiempo al futuro comprador.

No obstante que cada empresa comercializadora de bienes raíces cuenta con su propio sitio de Internet, difícilmente se pueden conocer las direcciones web de cada uno de ellos y conocer a fondo su oferta inmobiliaria.

Por este motivo, a partir del mes de marzo del 2018 se encuentra publicado en Internet un portal de bienes raíces que pretende incluir a todos los agentes autorizados y por ende las propiedades que representan.

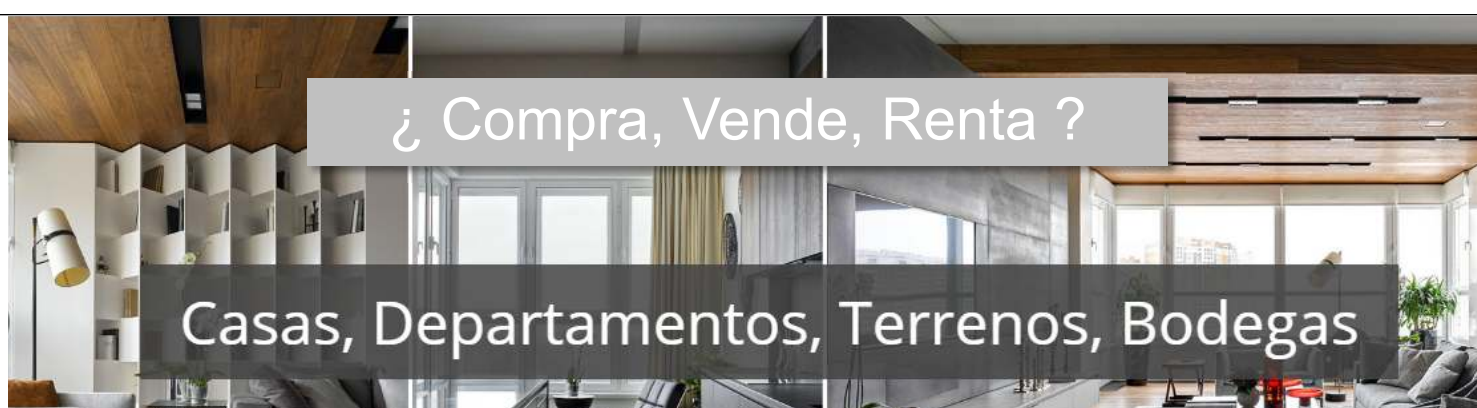
Este portal cuenta además con apoyos publicitarios que le permiten tener presencia continua en la población como son vallas móviles, gallardetes y otros medios.

Las personas físicas independientes pueden publicar sus propiedades con fotografías dentro de las secciones de venta o renta del portal.

Sin duda una poderosa herramienta



www.encuentralohoy.com.mx



El Boletín Ejecutivo **expone** del mes de julio del 2017 es el medio de comunicación impreso de la Expo Oportunidades de Negocios y es editado mensualmente en la Ciudad de León, Guanajuato por el equipo de consultores de Business Brokers México, con circulación limitada a 2,000 ejemplares y distribución selectiva a través de los principales centros de consumo de alimentos y bebidas de la ciudad. Impreso en los talleres de Señalamiento Vial y Publicitario, S.A. de C.V. con domicilio en Guadalupe Victoria, Mz.10-80-4 Col. 25 de julio, Delegación Gustavo A. Madero de la Ciudad de México. EDITOR RESPONSABLE: Gabriel Mireles M., Número de Certificado de Resera otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor: en Trámite, Número de Certificado de Licitud de Título: en trámite, Número de Certificado de Licitud de Contenido en Trámite.

DIRECTORIO

CONTACTO

expone.boletinejecutivo@gmail.com

PUBLICIDAD

(477) 363.2509

SITIO WEB

expone.com.mx

expoopportunidadesdenegocios.com

expone



Prestadores de bienes y servicios de apoyo a los emprendedores.

SECCIÓN COMERCIAL



VALLAS MÓVILES PUBLICITARIAS

¡ Su publicidad justo donde se requiere ver !
Paquetes por día, semana o mes.

VallasMovilesPublicitarias.com
vallasmovilespublicitarias@gmail.com
(477) 363.2509 y (477) 322.9489

Más de 150 campañas realizadas nos respaldan.

ASOCIADO

APROVAMOS

Asociación de Propietarios
de Vallas Móviles de México



TV MUNDO LIVE

Fotografía Digital
Edición Profesional
Exposiciones y Eventos Especiales
Books para Modelaje
Maquillaje escénico y caracterización.

León, Gto. (477) 252.6886 y (477) 371.5153
<http://tvmundolive.demexico.net>
grupoempresarialdemexico@gmail.com



URBANIZADORA ECOLÓGICA

CREAMOS AMBIENTES

Diseño Arquitectónico.
Adecuamos los espacios a su
personal estilo de vida.

Diseño Ambiental y de
Espacios, Interiorismo, Renderismo.



urbanizadoraecologica.demexico.net (477) 158.3902, (477) 252.6886 y (477) 371.5153 urbanizadoraecologica@hotmail.com

Diseño Web | Redes Sociales | Posicionamiento Web SEO | e-Marketing | Impresión 3D | Renders Arquitectónicos



Integrando el arte, el diseño y la tecnología de la red
mundial de la comunicación con las estrategias de la
mercadotecnia electrónica.

web AGENCY

<http://solutechnia.demexico.net>
solutechnia@gmail.com
Tel: 477.158.3902

