

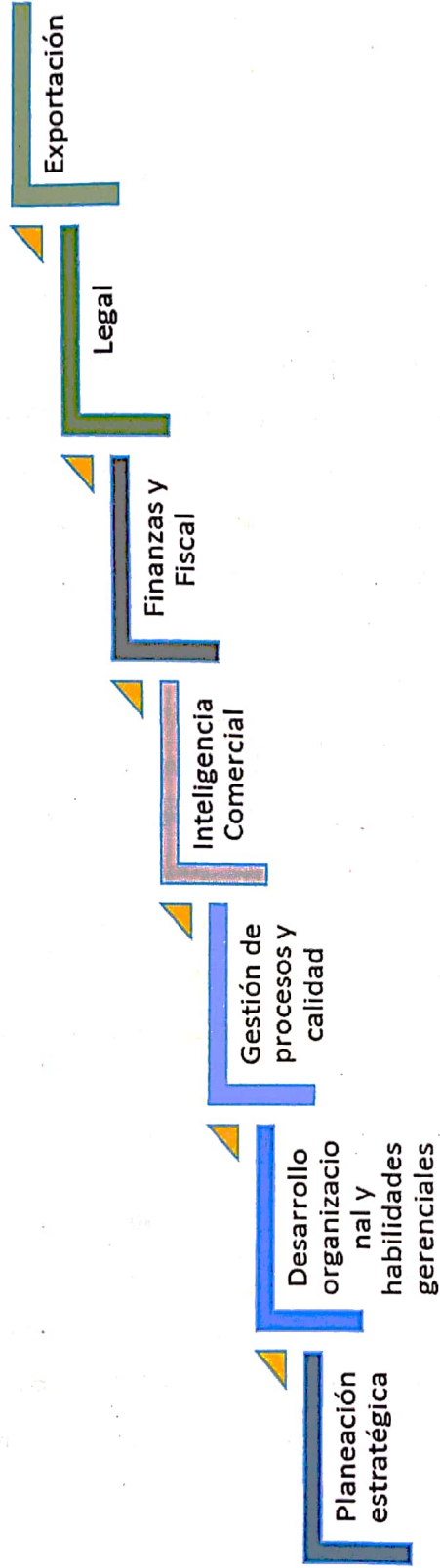
**PROGRAMA MUNICIPAL DE CAPACITACIÓN
PARA
EL FORTALECIMIENTO DE LAS
CADENAS DE VALOR DEL SECTOR
INDUSTRIAL
DEL MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DEL
RINCÓN**



CONTENIDO

1.	ANTECEDENTES	4
2.	PROPUESTA DE VALOR	9
3.	OBJETIVOS	10
4.	PROBLEMÁTICAS DEL SECTOR INDUSTRIAL	10
5.	ESTRATEGIA	12
6.	NIVELES DE ATENCIÓN.....	15
7.	LÍNEAS DE ACCIÓN	16
8.	PRESUPUESTO DE CAPACITACIÓN PARA EL MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DEL RINCÓN, GTO	24
9.	CALENDARIO PROPUESTO	26
10.	GENERACIÓN DE IMPACTOS.....	27
11.	ENTREGABLES	28

PROGRAMA GENERAL



1. ANTECEDENTES

Durante años vimos que el Gobierno federal accedió a dar protección legal vía decretos a sectores considerados sensibles económicamente hablando, como fue en 2014 con el entonces Presidente Enrique Peña Nieto, quien firmó el Decreto Presidencial de apoyo y protección al sector calzado, evitando la desgravación arancelaria de 29 tipos de calzado. Con el nuevo Gobierno Federal hemos visto día a día cambios en las estrategias gubernamentales, con lo cual el Decreto de protección no ha sido firmado de nueva cuenta.

La realidad actual pone ante una situación inesperada a un sector muy importante del Estado de Guanajuato. Dicho estado provee más del 70% del calzado producido en México. Siendo los municipios de León, San Francisco del Rincón y Purísima del Rincón los municipios con mayor producción de calzado. Ante la situación, la estrategia que se requiere implementar es la de preparar de forma intensiva a los empresarios del municipio de San Francisco del Rincón a fin de que puedan implementar mejoras en sus procesos comerciales con el exterior, mejorando su competitividad y adaptándose a los nuevos retos que se están presentando.

Si tomamos en cuenta que de acuerdo al DENU (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas), existen 1174 empresas fabricantes de calzado entre los Municipios de San Francisco del Rincón, y Purísima, de las cuales 813 pertenecen a San Francisco, es decir, el 70%. De las cuales el 68% son micro, 28% pequeñas, el 3.4% son medianas y el 0.6% representada por empresas grandes.

INDUSTRIA DEL CALZADO MEXICANO 2017

		Posición / Mundo
Producción Nacional (Millones de Pares)	260*	9
Producción Estado de Guanajuato (Millones de Pares)	186*	-
Consumo (Millones de Pares)	321*	15
Consumo per-cápita	2.6 pares*	-

Unidades Económicas

Unidades Económicas Nacionales	11,538****
Unidades Económicas Guanajuato	3,394****
Unidades Económicas Guanajuato (Marroquinería)	338****
Unidades Económicas Guanajuato (Proveeduría)	300****
Unidades Económicas Guanajuato (Tenerías)	696****

Empleo en cadena productiva Sector Calzado

Empleos a nivel Nacional	579 mil*
Empleos directos e indirectos nivel Guanajuato	160 mil*

Participación del Sector Calzado en el PIB Nacional

Nacional	0.90%****
Estatad	11.60%****
Municipio de León	53.30%****

Participación de la Cadena Productiva del Sector Calzado en el PIB Nacional

Nacional	0.43%****
Estatad	6.3%****
Municipio de León	17%****

Fuente: CICEG*, INEGI**, World Footwear Yearbook 2017***, Censo Económico 2014****

Ejes estratégicos de la Industria del Calzado Mexicana 2017

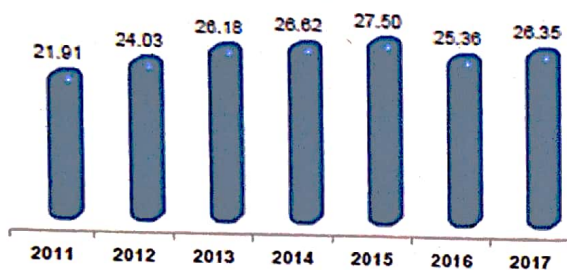
1. Promoción del conocimiento
2. Internacionalización de la Industria
3. Comercio Justo y Equitativo
4. Desarrollo de una Industria Competitiva
5. Fomento a la Comercialización
6. Financiamiento

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO 2017

2017	Ranking Mundial Pares	Ranking Mundial Dólares	Volumen Pares (Millones Pares)	Valor Dólares (Millones Dólares)	Precio Promedio Dólares	% Var 2016 vs 2017 (Pares)
Exportación	28***	27***	26.35	475.17	18.03	4%
Importación	31***	23***	88.09	1045.18	11.87	7%
Consumption	15***	-	-	-	-	-

Fuente: Elaborado por CICEG con datos de AGA, World Footwear Yearbook 2017***

Evolución Histórica de las Exportaciones de Calzado 2011 a 2017 (Volumen Millones de Pares)

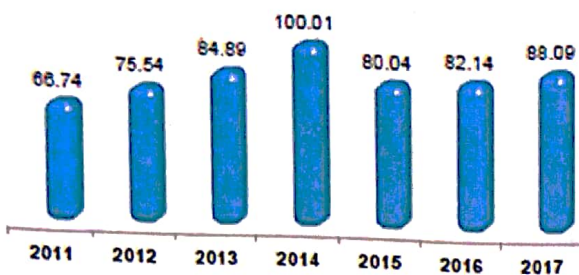


% Variación Pares 2011 a 2017

Var. 2011 vs 2012	10%
Var. 2012 vs 2013	9%
Var. 2013 vs 2014	2%
Var. 2014 vs 2015	3%
Var. 2015 vs 2016	-8%
Var. 2016 vs 2017	4%

Fuente: Elaborado por CICEG con datos de AGA.

Evolución Histórica de las Importaciones de Calzado 2011 a 2017
(Volumen Millones de Pares)



% Variación Pares 2011 a 2017

Var. 2011 vs 2012	13%
Var. 2012 vs 2013	12%
Var. 2013 vs 2014	18%
Var. 2014 vs 2015	-20%
Var. 2015 vs 2016	3%
Var. 2016 vs 2017	7%

Fuente: Elaborado por CICEG con datos de AGA.

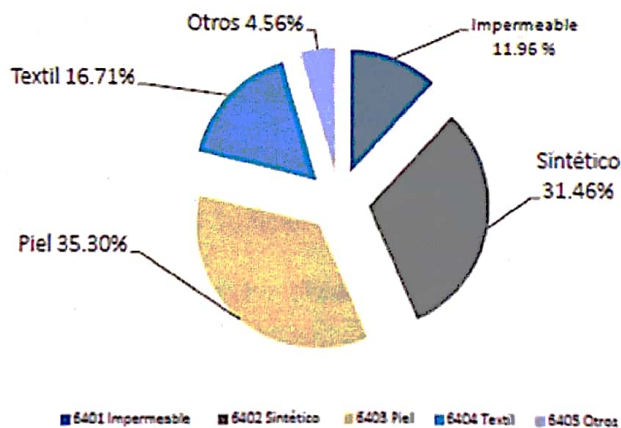
Mercados de Exportación 2017	Volumen Pares	Valor Dólares	Precio Promedio Dólares	% Var 2016 vs 2017 (Pares)	%Part. Pares 2017
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	19,184,711	\$ 382,805,141	\$ 18.91	-3.57%	72.81%
SINGAPUR	1,726,803	\$ 43,109,412	\$ 24.98	751.60%	6.55%
GUATEMALA	1,360,136	\$ 12,734,822	\$ 9.38	-4.43%	5.16%
URUGUAY	510,682	\$ 2,558,673	\$ 5.01	43.63%	1.94%
CANADA	468,769	\$ 3,663,362	\$ 7.81	-11.12%	1.78%
PANAMA	388,377	\$ 3,538,376	\$ 9.11	77.85%	1.47%
CHILE	383,408	\$ 4,595,203	\$ 11.99	23.79%	1.46%
COLOMBIA	299,277	\$ 3,130,990	\$ 10.46	-22.74%	1.14%
COSTA RICA	273,181	\$ 4,857,487	\$ 17.78	13.05%	1.04%
PERU	209,524	\$ 1,760,216	\$ 8.40	125.51%	0.80%
SUBTOTAL	24,804,868	\$ 442,753,461	\$ 17.85	4.87%	94.14%
LOS DEMAS (57 PAISES)	1,543,022	\$ 32,415,111	\$ 21.01	-9.42%	5.86%
TOTAL	26,347,890	\$ 475,168,573	\$ 18.03	3.91%	100.00%

Fuente: Elaborado por CICEG con datos de AGA.

Mercados de Importación 2017	Volumen Pares	Valor Dólares	Precio Promedio Dólares	% Var 2016 vs 2017 (Pares)	%Part. Pares 2017
CHINA	43,676,873	\$ 355,449,780	\$ 8.14	-2.00%	49.58%
VIETNAM	26,280,221	\$ 357,512,488	\$ 13.60	11.09%	29.83%
INDONESIA	9,232,310	\$ 127,644,548	\$ 13.83	43.59%	10.48%
BRASIL	1,387,888	\$ 10,024,268	\$ 7.22	98.76%	1.58%
CAMBOYA	1,360,242	\$ 18,034,712	\$ 13.28	-0.13%	1.54%
ESPAÑA	1,088,321	\$ 39,850,597	\$ 36.68	-3.67%	1.23%
INDIA	1,057,571	\$ 15,970,107	\$ 15.10	116.17%	1.20%
ITALIA	730,443	\$ 72,211,487	\$ 98.86	-9.44%	0.83%
GUATEMALA	628,091	\$ 1,932,566	\$ 3.08	-31.04%	0.71%
TAILANDIA	587,185	\$ 8,237,451	\$ 14.03	31.16%	0.67%
SUBTOTAL	86,027,145	\$ 1,006,867,999	\$ 11.70	6.87%	97.66%
LOS DEMAS (60 PAISES)	2,060,183	\$ 38,312,432	\$ 18.60	24.95%	2.34%
TOTAL	88,087,328	\$ 1,045,180,430	\$ 11.87	7.23%	100.00%

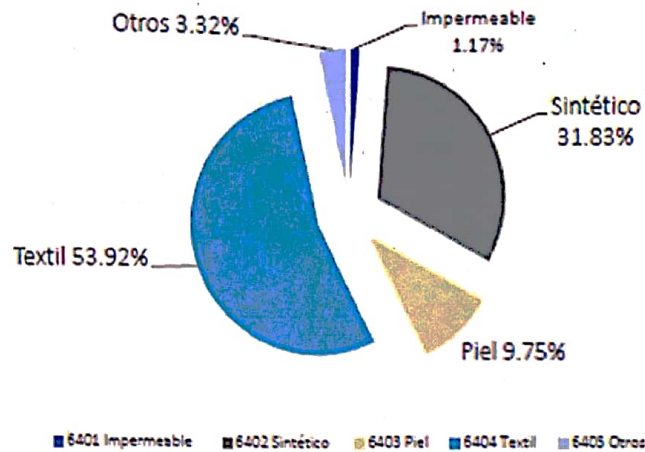
Fuente: Elaborado por CICEG con datos de AGA.

Distribución de Calzado por Partida Arancelaria 2017 Exportaciones



Fuente: Elaborado por CICEG con datos de AGA.

Distribución de Calzado por Partida Arancelaria 2017
Importaciones



Fuente: Elaborado por CICEG con datos de AGA.

www.ciceg.org

2. PROPUESTA DE VALOR

- Propuestas innovadoras con soluciones de impacto;
- Resultados reales, medibles y cuantificables a través de la gestión, administración y operación de procesos de capacitación y consultoría.
- Información útil, práctica, sencilla y oportuna que permite incrementar la ventaja competitiva de nuestros clientes y usuarios a través de la gestión del conocimiento.
- Métricas de impacto posterior a los procesos de intervención empresarial.

3. OBJETIVOS

General

- Elevar la competitividad de la industria del calzado mediante el acceso a programas de capacitación focalizados, vinculación institucional, comercial y de fuentes de financiamiento.

Específicos

- Elevar la madurez competitiva de las empresas
- Mejorar la productividad y la competitividad del sector

4. PROBLEMÁTICAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

A continuación, se muestran las problemáticas u áreas de oportunidad la Micro, pequeña y mediana (MIPYME) empresa del municipio de San Francisco del Rincón generadas durante el mes de octubre de 2018 a enero de 2019. El método. La consulta para obtener información diagnóstica fue realizada directamente con los tomadores de decisiones de la MIPYME a través de la aplicación de las siguientes herramientas:

- Evaluación de las 5 áreas funcionales de todo negocio, Administración, Ventas, Producción/servicios, finanzas y recursos humanos.
- Aplicación de la herramienta de matriz FODA donde se analizan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- Aplicación del método de los 5's ¿por qué?, ayuda a encontrar la causa raíz de los problemas detectados
- Aplicación de encuestas de clima laboral.
- Entrevista directa con los tomadores de decisiones de las MIPYMES.

Una vez aplicado lo anterior, se muestra un resumen de las problemáticas detectadas en la MIPYME en San Francisco del Rincón.

Administración

- Toma de decisiones y gobernanza (empresas familiares)
- Líneas de comunicación
- Problemas de liderazgo, solución de problemas, trabajo en equipo en Directivos y Mandos Medios
- Visión a futuro e improvisación en la operación

Mercado

- Poca innovación
- Poco acceso a mejores mercados
- Competitividad en precios

Finanzas y Fiscal

- Prácticas de evasión y elusión de impuestos
- Bajo margen de ganancia y utilidades
- Problemas de liquidez
- Acceso a fuentes de financiamiento formales y de menor costo

Procesos y Calidad

- Poco control de la producción e inventarios
- Insuficiente nivel tecnológico
- Problemas de calidad
- Desorganización productiva (horas extras, reprocesos, mermas, entre otros).

Recursos Humanos

- Desmotivación y falta de compromiso en el colaborador

- Reconocimiento del colaborador
- Rotación de personal
- Claridad en funciones y responsabilidades
- Baja profesionalización, poca capacitación, bajo nivel educativo en general
- Informalidad laboral (prestaciones, contratación, formas de pago).

Legales

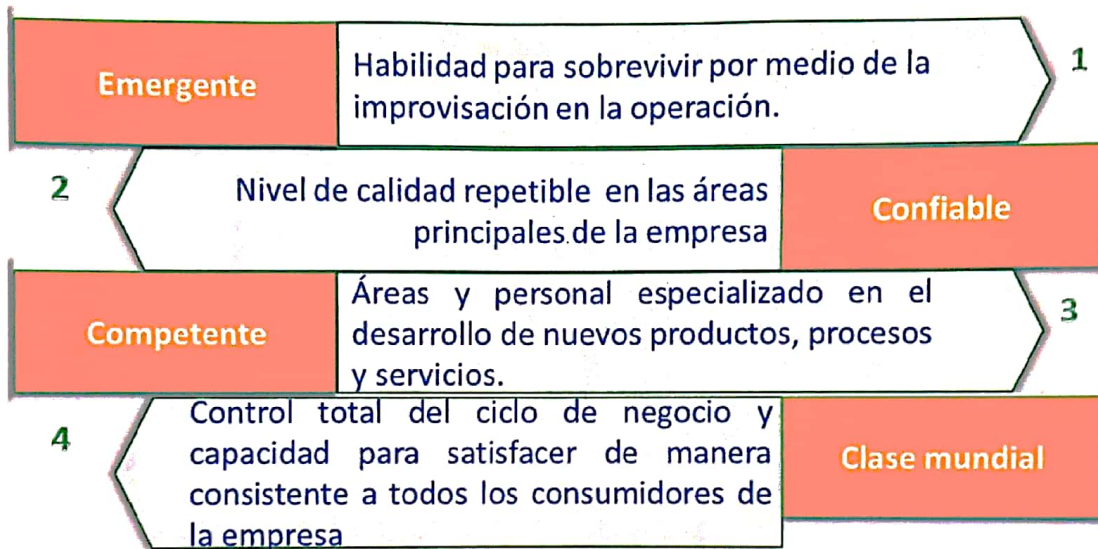
- Informalidad en las relaciones comerciales
- Informalidad en las relaciones comerciales
- Pirateo de productos y personal
- Contratación laboral

5. ESTRATÉGIA

Este programa de Capacitación dirigido a la industria y proveeduría, busca fortalecer a las empresas de los pueblos del rincón, a través del conocimiento; formación del empresario, así como del desarrollo de los colaboradores que laboran en las mismas, buscando que las empresas perduren, siendo competentes en este entorno de competencia global. Además, de profesionalizar a las empresas que aquí se encuentran ubicadas, protegiendo así los empleos que actualmente se generan.

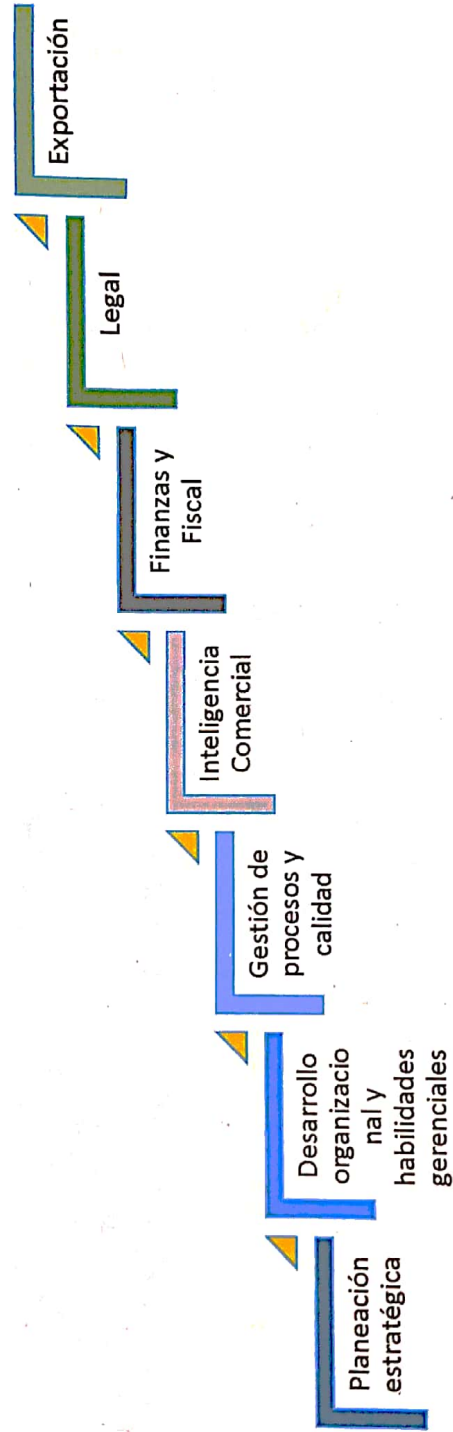
Niveles de Competitividad:

¿Qué se busca? En suma... que la empresa sea competitiva, generando bienestar para todos.

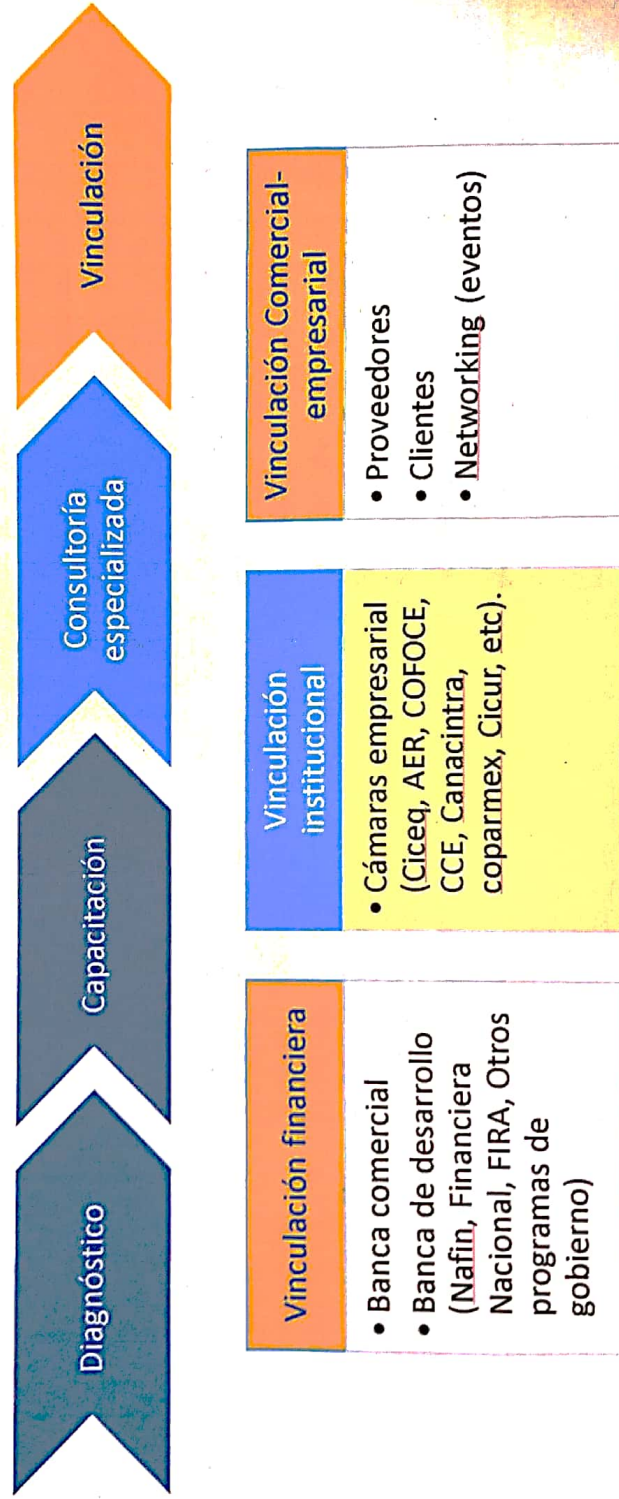


Programa de desarrollo de capacidades, consultoría y vinculación, para el fortalecimiento de las cadenas de valor del sector industrial del Municipio de San Francisco del Rincón

Programa general



6. NIVELES DE ATENCIÓN



7. LÍNEAS DE ACCIÓN



NO	TEMA	JUSTIFICACION	NO. HRAS
1	Foro: Liderazgo en la Industria 4.0	Conferencia de Sensibilización del empresario, respeto a la importancia de profesionalizar las empresas, así como a los empleados, buscando la competitividad de la industria.	2
2	Empowerment para Altos Ejecutivos	Empoderar a los empresarios del Municipio de San Francisco del Rincón, comprendiendo que deben prepararse y tomar las riendas de su negocio para comenzar a realizar acciones que permitan fortalecer sus negocios permitiéndoles competir en un mercado global.	8
3	Manejo de equipos de alto desempeño bajo la metodología Lego Serious Play	Los participantes podrán identificar la importancia de su participación, actitudes y comportamientos dentro del equipo de trabajo con la finalidad de que pueda fortalecer su compromiso y alinear sus funciones al de sus compañeros de trabajo para ser más efectivos, alineando sus objetivos y siendo más sensibles a las necesidades de sus compañeros.	8



NO.	TEMA	JUSTIFICACION	NO. HRAS
1	Foro: La productividad en mi empresa, mecanismo de medición y evaluación	Sensibilizar a los empresarios en la importancia de realizar una planeación estratégica para sus empresas, además del involucramiento de sus colaboradores para el logro de la misma.	2
2	Planeación estratégica con enfoque a resultados	Que las empresas establezcan el rumbo de su empresa en base a objetivos, además de alinear a sus colaboradores hacia el logro de los mismos.	16



NO	TEMA	JUSTIFICACION	NO. HRAS
1	Foro: Estrategias de Retención de Personal	Sensibilizar a los empresarios respecto a la importancia de generar estrategias de retención de personal en sus empresas.	2
2	Habilidades Gerenciales (soft skills) para directivos y mandos medios	En la industria es una de las competencias más necesitadas para una buena gestión del trabajo a todos los niveles y en todos los mercados, sin embargo, sabemos que es una de las principales carencias de sus supervisores, ya sea de ventas, en línea de producción, en piso, en almacén o cualquiera que sea la función de estos líderes, encontramos que la mayoría tienen un problema con estas habilidades.	8
3	Taller: Técnicas Efectivas de Retención de Personal	Que los participantes sean capaces de definir estrategias de aceptación, apertura e inclusión hacia el personal de nuevo ingreso, así como diseñar los métodos necesarios para que los dueños de las áreas generen el compromiso como facilitadores y creadores de valor humano.	12



NO	TEMA	JUSTIFICACIÓN	NO. HRAS
1	Foro: Estrategias de Reducción de costos	Sensibilizar a los empresarios, respecto a la importancia de reducir costos con la implementación de controles de calidad, disminuyendo las mermas y aplicando los procesos de mejora continua.	2
2	Definiendo e implementando controles de calidad y producción en mi empresa	Que los asistentes conozcan el cómo aplicar la mejora continua en una empresa, con el fin de que minimices tus gastos y se incremente la productividad de tus procesos de trabajo.	8
3	Procesos de Mejora Continua	<p>Conocer los principios y metodología de la MEJORA CONTINUA con un enfoque de máximo involucramiento del personal y una inversión mínima.</p> <p>Determinar los principales puntos de OPORTUNIDAD en los procesos.</p> <p>Desarrollar habilidades en los participantes para la APLICACIÓN del sistema de mejora.</p>	8



NO	TEMA	JUSTIFICACION	NO. HRAS
1	Foro: Inteligencia Comercial para Pymes	Sensibilizar a los empresarios respecto a la importancia de contar con una marca propia y sus beneficios económicos.	2
2	Posicionamiento de Marca	Que los empresarios comprendan la importancia de generar una marca propia, de acuerdo a su segmento de mercado, así como el desarrollo de estrategias comerciales.	8
3	Campañas Publicitarias Digitales	Dotar a las empresas de herramientas actuales de promoción digital.	4
4	Planeación Estratégica de Ventas	Definir un plan de ventas, definiendo los pasos para lograrlo.	4

Módulo 6 Comercio Exterior

NO	TEMA	JUSTIFICACIÓN	NO. HRAS
1	Foro: Oportunidades de Exportación	Sensibilizar a los empresarios respecto a la importancia de voltear a ver nuevos mercados, así como los puntos que deben cubrir, antes de tomar dicha decisión.	2
2	Taller: El ABC de la exportación	Principales puntos a tomar en cuenta para exportar mi producto. Considerando si mi empresa se encuentra lista para exportar.	4
3	La creación de un plan de exportación para mi empresa	Principales puntos a tomar en cuenta para exportar mi producto.	4



NO	TEMA	JUSTIFICACION	NO. HRAS
1	Fuentes de financiamiento disponibles para mi empresa	Sensibilizar a los empresarios, respecto a la toma de decisiones en base a información financiera, así como las áreas de oportunidad para la obtención de créditos.	2
2	Finanzas para no Financieros	Capacitar a los participantes en el conocimiento y utilización práctica de los conceptos, modelos y técnicas de análisis y evaluación de las alternativas de inversión y financiamiento a corto, mediano y largo plazo en las empresas, así como analizar e interpretar la información financiera necesaria para diagnosticar la situación efectiva de su negocio, con el propósito de obtener una rentabilidad que incremente el valor del capital de la empresa	4
3	El crédito más adecuado para mi PYME	Inducir al participante en un contexto de cultura financiera, a efecto de que conozca las diversas alternativas existentes en el mercado, con el propósito de capitalizar su empresa, conociendo de antemano los instrumentos que más se adecuen a sus necesidades en el corto, mediano y largo plazo.	4
4	Técnicas de Costeo y Presupuestación	Comprender los generadores del costo y proporcionar a la dirección un enfoque integral de la contabilidad aplicada a las actividades en los procesos del negocio, mejorar y controlar la operación y tomar la mejor decisión en cuanto a inversiones.	4

4	Actualización fiscal y laboral para PYMES	Dar a conocer de una manera práctica y sencilla las principales disposiciones fiscales publicadas hasta la celebración del curso, tales como reglamentos, decretos, reglas de la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF), criterios normativos y no vinculativos y cualquiera otra disposición fiscal, de tal manera que quien asista, logre "ponerse al día" en los aspectos fiscales de mayor relevancia, para cumplir con sus obligaciones fiscales.	4
---	---	--	---



NO.	TEMA	JUSTIFICACION	NO. HRAS
1	Foro: Más vale prevenir que lamentar, los aspectos legales necesarios en la PYME	Sensibilizar a los empresarios, respecto a la importancia de formalizar las negociaciones a través de contratos, ya sea mercantiles, laborales. Además de la importante de contar con una marca propia y registrarla.	2
2	Estrategias de negociación y creación de contratos	Tomar conciencia de los elementos que incluyen las distintas etapas que componen al ciclo de vida de un contrato: planeación, formalización, vida útil y terminación. Se encuadrara a la función de contratos como un elemento indispensable para la adecuada ejecución de negocios, al normar la relación con terceros	4
3	El ABC de las patentes y marcas	Proporcionar a los asistentes la información necesaria para la protección de los diseños industriales, así como conocer la experiencia y ventajas que aporta el uso del sistema de propiedad industrial	4

		Que los empresarios conozcan la naturaleza jurídica de los signos distintivos, y los impedimentos de la ley de la materia, para el registro de una Solicitud de Signos Distintivos, así como las ventajas de su protección, en el ámbito comercial.	
4	Estrategias prácticas para la protección de datos personal en posesión de terceros	Que los empresarios conozcan la importancia de la Ley de protección de datos personales, sanciones.	4
5	Foro: Las empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer	Sensibilizar a las empresas respecto a la importancia de generar las reglas claras dentro de las empresas familiares, estableciendo el futuro de la empresa a través de acuerdos que permitan el crecimiento y profesionalización de la misma.	2
6	Protocolo Familiar (Las reglas del juego en la empresa familiar)	Que los empresarios comprendan la importancia de generar un documento llamado Protocolo Familiar, en el cual definan las reglas y acuerdos, a fin de profesionalizar a la empresa, fijando reglas básicas, para los socios actuales y para las futuras generaciones, de manera de brindar sustentabilidad a la empresa y asegurar su continuidad.	16

8. PRESUPUESTO DE CAPACITACIÓN PARA EL MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO DEL RINCÓN, GTO

El siguiente cuadro muestra la propuesta económica del proceso de capacitación, consultoría y vinculación para el primer año de operaciones, 2019, el cual será revisado para los siguientes periodos de la actual Administración Municipal.

No.	CURSO	Duración	Asistentes	Capacitación	Materiales	Total
1	Empowerment para Altos Ejecutivos	8 hrs	35	30,440.00	38,700.00	64,500.00
2	Manejo de equipos de alto desempeño bajo la metodología Lego Serious Play	8 hrs	35	43,000.00	64,500.00	107,500.00
	Foro: La productividad en mi empresa, mecanismo de medición y evaluación					-
3	Planeación estratégica con enfoque a resultados	12 hrs	30	38,700.00	58,050.00	96,750.00
	Foro: Estrategias de Retención de Personal					-
4	Técnicas efectivas de On Boarding para retención de personal	12 hrs	30	65,360.00	98,040.00	163,400.00
5	Habilidades Gerenciales (soft skills) para directivos y mandos medios	8 hrs	30	25,800.00	38,700.00	64,500.00
	Foro: Estrategias de Reducción de costos					-
6	Definiendo e implementando controles de calidad y producción en mi empresa	8 hrs	30	25,800.00	38,700.00	64,500.00
7	Procesos de mejora continua con Administración de Operaciones	8 hrs	30	25,800.00	38,700.00	64,500.00
	Foro: Inteligencia comercial para PYMES					-
8	Posicionamiento de marca	8 hrs	35	25,800.00	38,700.00	64,500.00
9	Campañas publicitarias digitales	8 hrs	35	25,800.00	38,700.00	64,500.00
10	Técnicas de Neuro Ventas	4 hrs	40	12,900.00	19,350.00	32,250.00
	Foro: Oportunidades de exportación					-
11	Taller: el ABC de la exportación	8 hrs	30	25,800.00	38,700.00	64,500.00
12	La creación de un plan de exportación para mi empresa	8 hrs	30	25,800.00	38,700.00	64,500.00
	Foro: Fuentes de financiamiento disponibles para mi empresa					-
13	Finanzas para no financieros	4 hrs	30	12,900.00	19,350.00	32,250.00
14	El crédito mas adecuado para mi PYME	4 hrs	30	12,900.00	19,350.00	32,250.00
15	Técnicas de costeo y presupuestación	4 hrs	30	12,900.00	19,350.00	32,250.00
16	Actualización fiscal y laboral para PYMES	4 hrs	35	12,900.00	19,350.00	32,250.00
	Foro: Las empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer					-
17	Creación de protocolo para empresas familiares: proyección actual y futura	8 hrs	20	25,800.00	38,700.00	64,500.00
	Foro: Más vale prevenir que lamentar, los aspectos legales necesarios en la PYME					-
18	Estrategias prácticas para la protección de datos personal en posesión de terceros	4 hrs	30	12,900.00	19,350.00	32,250.00
19	El ABC de las patentes y marcas	4 hrs	35	12,900.00	19,350.00	32,250.00
20	Estrategias de negociación y creación de contratos	4 hrs	35	12,900.00	19,350.00	32,250.00
21	Curso de Prevención y Solución de Conflictos laborales	4 hrs	30	12,900.00	19,350.00	32,250.00
		140 hrs	665	500,000.00	743,040.00	1,238,400.00

9. CALENDARIO PROPUESTO

No. CURSO HORAS			JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO	
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1	Empowerment para Altos	8 hrs																																		
2	Manejo de equipos de alto desempeño bajo la metodología Lego Serious Play	8 hrs																																		
	Foro: La productividad en mi empresa, mecanismo de medición y evaluación																																			
3	Planeación estratégica con enfoque a resultados	16 hrs																																		
	Foro: Estrategias de Retención de Personal																																			
4	Técnicas efectivas de On Boarding para retención de personal	12 hrs																																		
5	Habilidades Gerenciales (soft skills) para directivos y mandos medios	8 hrs																																		
	Foro: Estrategias de Reducción de costos																																			
6	Definiendo e implementando controles de calidad y producción en mi empresa	8 hrs																																		
7	Procesos de mejora continua con Administración de Operaciones	8 hrs																																		
	Foro: Inteligencia comercial para PYMES																																			
8	Posicionamiento de marca	8 hrs																																		
9	Campañas publicitarias digitales	4 hrs																																		
10	Planeación Estratégica de Ventas	4 hrs																																		
	Foro: Oportunidades de exportación																																			
11	Taller: el ABC de la exportación	8 hrs																																		
12	La creación de un plan de exportación para mi empresa	8 hrs																																		
	Foro: Fuentes de financiamiento disponibles para mi empresa																																			
13	Finanzas para no financieros	4 hrs																																		
14	El crédito más adecuado para mi PYME	4 hrs																																		
15	Técnicas de costeo y presupuestación	4 hrs																																		
16	Actualización fiscal y laboral para PYMES	4 hrs																																		
	Foro: Las empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer																																			
17	Creación de protocolo para empresas familiares: proyección actual y futura	8 hrs																																		
	Foro: Más vale prevenir que lamentar, los aspectos legales necesarios en la PYME																																			
18	Estrategias prácticas para la protección de datos personal en posesión de terceros	4 hrs																																		
19	El ABC de las patentes y marcas	4 hrs																																		
20	Estrategias de negociación y creación de contratos	4 hrs																																		
21	Curso de Prevención y Solución de Conflictos laborales	4 hrs																																		

10. GENERACIÓN DE IMPACTOS

En breve se enuncian los impactos reflejados en resultados a generar posterior al proceso de intervención en las MIPYMES atendidas con procesos de capacitación, consultoría y vinculación. En términos generales se muestran lo siguiente:

Impactos esperados

Premisas:

Medición anual

El proceso durará 3 años a partir del mes de abril de 2019.

Periodo de ejecución: 2019-2021

Matriz de indicadores de impacto

Periodo	Meta anual			Indicador
	2019	2020	2021	
Personas capacitadas	665	750	850	No. De personas capacitadas anuales
Participación de la mujer	20%	25%	30%	% de inclusión de la mujer
Empresas atendidas	60	70	80	No. De empresas totales atendidas anuales
Empleos conservados	1080	1260	1440	No. De empleos totales conservados anuales
Empleos creados	76	89	101	No. De empleos totales creados anuales
Inversión total	\$ 1,238,400	\$ 1,466,520	\$ 1,745,160.50	Monto de inversión anual
Inversión por participante	\$ 1,862.25	\$ 1,955.36	\$ 2,053.13	Monto de inversión total por participante
Inversión por empresa	\$ 20,833.00	\$ 20,950.28	\$ 21,814.50	Monto de inversión total por empresa
Nivel de satisfacción del proceso	90%	90%	90%	% de satisfacción del proceso de capacitación y consultoría promedio de participantes y empresas

Impactos o resultados esperados				
Gestiones financieras	3%	4%	5%	% sobre el total de empresas atendidas
Vinculación comercial	8%	9%	10%	% sobre el total de empresas atendidas
Aumentos en ventas	20%	25%	30%	% sobre el total de empresas atendidas
Aumentos en la producción	20%	25%	30%	% sobre el total de empresas atendidas
Creación de empleos	8%	9%	10%	% sobre el total de empresas atendidas
Reducción de la rotación	10%	15%	20%	% sobre el total de empresas atendidas
Mejora en los niveles de calidad	20%	25%	30%	% sobre el total de empresas atendidas
Reducción de costos	20%	30%	40%	% sobre el total de empresas atendidas
Mejora en procesos	20%	30%	40%	% sobre el total de empresas atendidas

11. ENTREGABLES

A continuación, se enuncian las evidencias de trabajo a generar durante el proceso de capacitación:

- Listas de Asistencia
- Material del Curso
- Evidencias Fotográficas
- Entrega de Diplomas por participante
- Reporte del curso
- Reporte de Impactos generados, frecuencia: semestral.

Presentó:



L.E. Jorge Alejandro Salazar Román
Director Operativo
Productividad Empresarial del Bajío, SC
(nombre comercial Espacio Empresarial Bajío)
Tel of. 476-744-3626
Cel. 44-41-30-86-10
Correo: bajio@espacioempresarial.com.mx
Marzo de 2019

Propuesta realizada por Productividad Empresarial del Bajío, SC (Espacio Empresarial Bajío) para la Dirección de Desarrollo Económico y Turismo Del Municipio de San Francisco del Rincón, Se prohíbe su reproducción parcial o total sin autorización