

ECONOMÍA



EL PRECIO
DEL AGUACATE,
POR LAS NUBES

ECONOMÍA



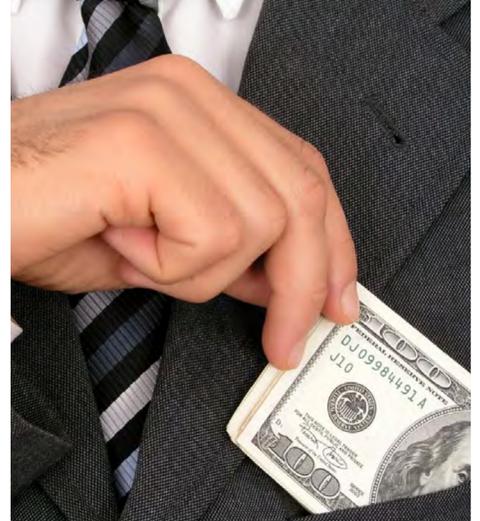
ABREN OPORTUNIDAD
PARA COMERCIALIZAR
MÁS HORTALIZAS A EU

JURÍDICO



LEY GENERAL DE TRANSPA-
RENCIA Y ACCESO A LA
INFORMACIÓN PÚBLICA

JURÍDICO



SAT Y PRODECON ALERTAN
SOBRE FRAUDES EN DEVO-
LUCIÓN DE IMPUESTOS



**CONSULTALAS
PROMOCIONES**
¡LA AMR CELEBRA A MAMÁ!

MAYO 10

EVENTOS



EL TRABAJO Y EL SENTIDO
DEL SUEÑO RESTAURANTE-
RO EN MÉXICO

MUNDO



POBLANOS ENVÍAN
VAINILLA A EUROPA

TECNOLOGÍA



CIENTÍFICO DESARROLLA
FRIJOL RESISTENTE A
ALTAS TEMPERATURAS

ADMINISTRACIÓN



¿QUÉ IMPLICA UNA
ESTRATEGIA EMPRESARIAL?



Anuncia tu **Restaurante**
y crece tu negocio

 **mercado
libre**
Clasificados

PUBLÍCALO AQUÍ

FUENTE
 EL SOL DE MÉXICO

EL PRECIO DEL AGUACATE POR LAS NUBES



En la semana del 27 de abril al 1 de mayo los precios de la canasta básica registraron ligeros cambios, al ser el aguacate el producto que observó una mayor variación.

Así, el fruto pasó de 40 a 45 pesos por kilo en Mérida, Yucatán, mientras que en Guadalajara, Jalisco incrementó dos pesos, al pasar de 32 a 34 pesos.

De acuerdo con la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), el kilogramo de aguacate hass se ubicó en un máximo de 42.51 pesos, la bolsa de dos kilos de azúcar en 26.75 pesos y cada kilo de jitomate saladette llegó a los 20.57 pesos, en tanto los de cebolla y limón se ubicaron en 15.11 pesos y 14.32 pesos.

En la Central de Abasto de la Ciudad de México, el kilo de aguacate se ofreció hasta en 32 pesos, el jitomate llegó a los 15 pesos, el limón en 10, el azúcar en 9.0 y la cebolla en 5.0 pesos por kilo.

La rejilla con 32 huevos se ofreció en un máximo de 75 pesos en mercados de Tijuana, Baja California, el kilo de aguacate registró un precio de 45 pesos, el limón en 25 pesos, el jitomate saladette en 20 pesos, el azúcar y la cebolla alcanzaron los 16 pesos por kilo, cada uno.

El precio por kilo de aguacate en la Central de Abasto de León, Guanajuato, llegó a 27 pesos, el huevo alcanzó los 26 pesos, el jitomate en 14, el limón en 10, el azúcar en 9.0 y la cebolla en 8.0 pesos el kilo.

En mercados populares de Monterrey, Nuevo León, el blanquillo y el aguacate alcanzaron una cotización a la venta de 30 pesos por kilo; el limón se ofreció 15 pesos, el azúcar en 12, el jitomate en 10 pesos y la cebolla en 9.0 pesos

En tanto que en mercados públicos de Mérida, Yucatán vendieron el aguacate hasta en 45 pesos, el huevo en 26, el azúcar en 11 pesos, el limón en 10.90 por kilogramo, la cebolla en 10 y el jitomate 8.99 pesos.

El kilogramo de huevo llegó a los 22.50 pesos en mercados municipales de Puebla, el de aguacate se vendió en 20 pesos, el azúcar y el jitomate se situaron en 10.00 pesos, cada uno, el limón se comercializó en 7.0 pesos y el kilo de cebolla se vendió en 5.0 pesos.

El kilogramo de aguacate se ofreció en mercados de Guadalajara, Jalisco, en 34 pesos, mientras que el huevo llegó a los 29 pesos, el jitomate a 14 pesos, el endulzante en 11.50, el limón y la cebolla en 12 pesos, cada kilo.

INICIO

FUENTE
 EL ECONOMISTA

ABREN OPORTUNIDAD PARA COMERCIALIZAR MÁS HORTALIZAS A EU

Más de 55% de las hortalizas que consumen en Estados Unidos es importado y, de acuerdo con Grupo Fagro, habrá un aumento de dos dígitos en la demanda de alimentos en los próximos 10 años en ese país, lo cual representa un potencial negocio para los productores mexicanos.



Rubén Villasante, director de Negocios Internacionales y Mercadotecnia de Grupo Fagro, consideró que México podrá tomar ventaja de una mayor demanda hortícola por parte del país vecino, debido a que se prevé una sequía por tres años en California, principal región productora de frutas y hortalizas en Estados Unidos, así como la creciente demanda de productos orgánicos.

De ahí que, con el fin de que los agricultores aprovechen la cercanía con Estados Unidos y la creciente demanda de productos mexicanos, la empresa trabaja desde el año pasado con productores de Baja California y está en negociaciones con participantes del sector de Nuevo León, Tamaulipas y Coahuila para ayudarlos a exportar y ganar contratos con mayoristas.



“Los ayudamos para que sus productos tengan un bajo perfil químico y sean benéficos para el medio ambiente, además de que en el momento de exportar cumplan con todos los requisitos de inocuidad y limpieza que se demandan”, comentó.

“La US Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos es muy estricta con lo que va a pasar por la frontera, que no tenga ninguna bacteria que dañe la salud”.

La empresa también los orienta para posicionar el producto con mayoristas, que tienen contratos con supermercados y tiendas y restaurantes de Estados Unidos: *“Hay mayor certidumbre y confianza para cerrar contratos de buen volumen, contrario a lo que sucede con los coyotes”, sostuvo.*



MAPEARÁN AGROINDUSTRIA

En el 2010, Grupo Fagro se integró a TechBA, una aceleradora internacional de empresas mexicanas de base tecnológica que opera la Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia (Fumec).

“Tenemos un proyecto con TechBA para mapear la agroindustria desde el campo a la mesa, el número de jugadores, las necesidades del sector, puntos clave para poder ayudar a los agricultores a hacer negocio”, indicó Rubén Villasante.

Grupo Fagro, con sede en Ramos Arizpe, Coahuila, y con operaciones en Latinoamérica y Europa, cuenta con un centro de investigación y desarrollo de productos orgánicos y nutrición vegetal, donde se mejora la calidad de productos de exportación y desarrolla productos y servicios poscosecha para apoyar a los agricultores a exportar a través de la agricultura por contrato.

El sector agroalimentario representa alrededor de 9% del PIB del país.

TEXTO

ÓSCAR DOMÍNGUEZ URBINA
Asesor Jurídico AMR

LEY GENERAL DE TRANSPARENCIA Y ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA

El presidente Enrique Peña Nieto promulgó la nueva Ley General de Transparencia, la cual obliga a las autoridades de los tres poderes de la Unión, órganos autónomos, sindicatos y a cualquier persona física o moral que ejerza recursos públicos a transparentar la información que generen, la cual fue publicada en el Diario Oficial de la Federación del 04 de mayo del año en curso.

“Se trata de un avance institucional y muy significativo, toda vez que la transparencia y la rendición de cuentas son indispensables para generar confianza y seguir perfeccionando nuestra democracia. Los mexicanos tienen derecho a conocer cómo y en qué se invierten los recursos públicos, tienen derecho a saber qué hacen sus autoridades y cuáles son sus resultados”.

“La transparencia es solo uno de los elementos de un paradigma aún más amplio: el gobierno abierto. Los gobiernos abiertos son la nueva frontera de nuestra democracia. Son un nuevo modelo colaborativo que está transformado la manera en la que interactúan los ciudadanos y autoridades”, agregó.

Los sujetos obligados deberán cooperar con los Organismos garantes competentes para capacitar y actualizar, de forma permanente, a todos sus Servidores Públicos en materia del derecho de acceso a la información, a través de los medios considerados pertinente.

Con el objeto de crear una cultura de la transparencia y acceso a la información entre los habitantes de los Estados Unidos Mexicanos, los Organismos garantes deberán promover, en colaboración con instituciones educativas y culturales del sector público o privado, actividades, mesas de trabajo, exposiciones y concursos relativos a la transparencia y acceso a la información.

Los Organismos garantes, en el ámbito de sus atribuciones coadyuvarán, con los sujetos obligados y representantes de la sociedad civil en la implementación de mecanismos de colaboración para la promoción e implementación de políticas y mecanismos de apertura gubernamental.

Cualquier persona podrá denunciar ante los Organismos garantes la falta de publicación de las obligaciones de transparencia previstas en los artículos 70 a 83 de esta Ley y demás disposiciones aplicables, en sus respectivos ámbitos de competencia.



INICIO



Comunicado de prensa 053/2015

México, D.F. a 28 de abril del 2015

SAT y Prodecon alertan sobre fraudes en devolución automática de impuestos en perjuicio de personas físicas

- *Se suplanta la identidad de los contribuyentes con el objeto de presentar su declaración, reportar saldos a favor de ISR con información ficticia y solicitar el depósito en la cuenta bancaria de un tercero.*
- *Ambas instituciones recomiendan a los contribuyentes cambiar periódicamente su contraseña y denunciar estos casos para llevar a cabo la investigación correspondiente.*

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través del Servicio de Administración Tributaria en coordinación con la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente informan sobre una problemática que está lesionando gravemente los derechos de los pagadores de impuestos. Se trata de fraudes que se están cometiendo en contra de personas físicas que al intentar presentar su declaración anual, constatan que alguien suplantó su identidad a través del uso indebido de la contraseña del contribuyente y presentó con anterioridad su declaración anual, con el objeto de reportar un saldo a favor de impuesto sobre la renta con información ficticia para solicitar que el depósito respectivo se haga a la cuenta bancaria del tercero defraudador.

La gran mayoría de las quejas y denuncias recibidas por ambas instituciones provienen de contribuyentes que obtienen sus ingresos exclusivamente por salarios y resultan ser casos especialmente sensibles, ya que cuando se da cuenta el contribuyente afectado de la suplantación de su identidad, el depósito ya está efectuado a la cuenta de quien defrauda, colocándolo en un estado absoluto de inseguridad jurídica, pues ya no puede obtener su devolución y tendría que iniciar denuncia penal contra quien resulte responsable.

La Procuraduría de la Defensa del Contribuyente considera trascendental dar a conocer y advertir sobre este tipo de prácticas indebidas e informa que prestará todo el apoyo necesario para asesorar y acompañar a los afectados que decidan presentar denuncia en el proceso penal respectivo. “Resulta necesario emprender acciones que sancionen a los defraudadores de los contribuyentes cumplidos”, advirtió el Organismo Autónomo.

--0--

Administración Central de Comunicación Institucional | Av. Hidalgo núm. 77, módulo 1, planta baja, col. Guerrero, c.p. 06300, del. Cuauhtémoc, México, D. F. | Tel. INFOSAT: 01 800 46 36 728 | sat.gob.mx | youtube.com/satmx | twitter.com/satmx | facebook.com/satmexico

INICIO

TEXTO
ADRIÁN URBANO

EL TRABAJO Y EL SENTIDO *DEL SUEÑO* RESTAURANTERO EN MÉXICO

Una charla entre alumnos del Restaurante Escuela Zéfiro y el Premio Nacional de Calidad 2013 Los Danzantes.

El pasado miércoles 29 de abril, el Restaurante Escuela Zéfiro recibió al Premio Nacional de Calidad 2013: **Los Danzantes**, representado por su Gerente General Marco Bernal, acompañado de Ana Aceves, Directora General del Premio Nacional de Calidad (PNC) y Dora Castro, Directora de Certificación Turística para la Subsecretaría de Calidad; para escuchar la experiencia que vivió durante el concurso y otorgamiento de la máxima certificación de calidad del país entregada por el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos.

Abrieron el encuentro palabras de la Rectora de la Universidad del Claustro de Sor Juana, Mtra. Carmen B. López-Portillo Romano, quien celebró el diálogo entre empresarios y alumnos pues permite a estos últimos permearse de la cultura emprendedora y abrir sus horizontes profesionales.

Con 20 años en el mercado, *Los Danzantes* decidió encauzar sus esfuerzos a la estandarización e institucionalización de sus procesos convencidos de que era la mejor manera de generar un círculo virtuoso entre sus objetivos y la mejora de su entorno inmediato. La esencia del PNC, confirmó Ana Aceves, su Directora General, es contagiar el espíritu de las mejores prácticas no sólo al personal de una organización sino a todos los agentes que la circundan, incluyendo a sus competidores.





El curso a la excelencia precisa del **COMPROMISO** de todos los miembros de la organización, señaló Marco Bernal, incluyendo a los proveedores y productores involucrados. Sensible a la comunidad y las tradiciones mexicanas, *Los Danzantes* se encuentra en la búsqueda constante de proyectos nacionales que sumen valor a sus productos y servicios. El sentido de estas alianzas es compartir experiencia y conocimiento para fortalecer, hermanar y multiplicar beneficios.

La **LEALTAD** es fundamental para esta y toda empresa que se funde, apunta Marco Bernal, se requiere no sólo en los empleados sino en los proveedores y naturalmente en los clientes, el crecimiento de una organización va junto con el de las personas que la hacen posible. La comunicación aquí es clave para volver tangible la excelencia que reza en los manuales de operación.

Sin miedo al cambio, *Los Danzantes* valora la **AUDACIA**, la idea no es tomar el camino más corto en aras de mejores utilidades para la empresa, sino ir más allá y generar planes de trabajo que garanticen un mejor futuro para todos. Los ejemplos como *Los Danzantes*, son espejos dónde mirar y comprender los alcances sociales, culturales y económicos que implica el PNC en el sector de alimentos y bebidas.

El Gerente General del grupo llamó a los alumnos del Restaurante Escuela Zéfiro a familiarizarse, desde su formación como futuros profesionales de la gastronomía, con la **DISCIPLINA** y el trabajo estructurado, claves para aspirar a certificados como el PNC que posicionan no sólo al sector gastronómico sino a todo el país.

“No abandonen sus sueños”, dictó Marco Bernal a los alumnos de Zéfiro. El emprendimiento profesional no sólo puede ser económico, también puede y debe, aspirar a mejorar la vida de los otros.



INICIO

 FUENTE
 EL ECONOMISTA

POBLANOS ENVÍAN VAINILLA A EUROPA

Desde el 2013, productores de vainilla de 19 municipios exportaron tres toneladas anuales a Estados Unidos, Francia y Holanda, países donde pagan el producto hasta cinco veces más que en México.

El representante del Sistema Producto Vainilla de Puebla (que agrupa a 1,800 productores), Javier Méndez, comenta que los principales compradores son empresas de cosméticos y repostería, debido al sabor y olor del cultivo.

Menciona que a través de la agricultura por contrato es como se ha garantizado que el sector genere plantaciones de calidad, conforme se los ha demandado el mercado internacional, pues compiten con Veracruz.

Comenta que las firmas transnacionales pagan hasta cinco veces más el cultivo que en México, ya que se les ha dificultado encontrarlo con alta calidad en otros lugares, como son Costa Rica y Madagascar, que antes eran sus principales proveedores, pero que se han visto afectados por el cambio climático.

Expone que no fue fácil incursionar en el exterior, ya que tuvieron que pasar varias pruebas de calidad durante un año, ello como parte de las condiciones de comercialización.

Recuerda que, junto con Veracruz, se tiene una extensión de 7,751 kilómetros de producción, donde Puebla tiene 40% del total.


INICIO

FUENTE
EL SOL DE MÉXICO

CIENTÍFICO DESARROLLA FRIJOL RESISTENTE A ALTAS TEMPERATURAS



El científico estadounidense Stephen Beebe presenta hoy un estudio sobre el descubrimiento de un nuevo tipo de judía resistente a altas temperaturas desarrollado en Cali (Colombia) que podrá cultivarse en “ambientes donde antes no era posible”.

En una entrevista con Efe en Londres, Beebe afirmó que “en América Latina y África occidental el frijol es casi la base de la dieta”, a pesar de que no está “adaptado a climas calientes”.

“Cuando miramos las predicciones sobre el cambio del clima, siempre nos hemos preocupado por la sequía. Hace años empezamos a pensar en los efectos del aumento de las temperaturas”, dijo Beebe.

“Con un incremento de tres a cuatro grados, la adaptación de la judía va a ser mucho más reducida y dentro de medio siglo se puede perder hasta el 50 % de su producción”, agregó el científico.



Beebe y estudiosos del Grupo Consultivo sobre Investigaciones Agrícolas Internacionales (CGIAR), un consorcio de centros de investigación para aumentar la seguridad alimentaria, presentan hoy en Adis Abeba (Etiopía) un informe en el que anuncian el descubrimiento de 30 nuevos tipos de habichuelas con una mayor resistencia a las altas temperaturas.

“Con esta nueva tolerancia, podremos llevar el frijol ambientes donde antes no era posible producirlo y expandir las zonas de cultivo para suplir así muchas necesidades”, declaró el científico, que realizó el estudio en el CIAT (Centro Internacional de Agricultura Tropical) de Cali.

Beebe destacó el trabajo realizado en Colombia, donde encontraron “un ambiente propicio y un programa nacional consistente con el que colaborar”.

“Cuando se estaban desarrollando los centros internacionales del CGIAR, buscamos ambientes propicios y un programa nacional vigoroso con el que poder trabajar, y lo encontramos en Cali”, subrayó Beebe.



TEXTO

MTRO. JORGE ARTURO CHÁVEZ RUEDA
Business Coaching Firm
www.bcfmexico.com

¿QUÉ IMPLICA UNA ESTRATEGIA EMPRESARIAL?

¿Qué implica la estrategia en una pyme? Mucho se habla de estrategia, infinidad de autores hablan de ella. Pero ¿qué la hace tan importante?, en mi experiencia como Entrenador y Mentor de Negocios me he dado cuenta y lo reafirmo una y otra vez, que *el éxito del negocio no depende del producto o del servicio o de la gran idea que tiene un emprendedor, depende de la capacidad del dueño para ejecutar la estrategia, es decir de su capacidad de hacer que lo que piensa se lleve a cabo y se aterrice por su personal.*

Estrategia es igual a crecimiento, no se justifica ninguna estrategia, si esta no es para hacer crecer el desempeño financiero de la organización, la estrategia implica enfoque y saber seleccionar las tácticas que llevará a cabo la organización para el logro de los objetivos. Estrategia conlleva el planteamiento de las campañas a realizarse, desarrollando el nicho de mercado y la forma de ejecución. Estrategia significa también comercialización, no solo el plan de mercadotecnia, sino la forma de vender el producto o servicio, definición de la propuesta única de valor, la movilidad y adaptación de la organización, la definición de la estructura y del equipo que lo llevará a cabo bajo buen término, la forma de asegurar la medición de los resultados, el análisis de lo que está ocurriendo y la forma de mejorar la ejecución en el día a día.

Estrategia implica además el pensamiento del más alto nivel para evaluar las oportunidades y fortaleza de la organización y de sus miembros, de sus procesos, y de su tecnología, así como el planteamiento de la manera en cómo se apalancará la empresa con mejores personas para afrontar las debilidades y mitigar las amenazas. Estrategia implica la evaluación de los riesgos controlables o no, para reducirlos. Estrategia es también productividad de la organización y de la gente, de su cultura y de su enfoque. Estrategia es innovación e investigación y desarrollo constante. Estrategia implica un conjunto de puntos fundamentales que se deberán evaluar al término de cada año fiscal y reevaluar al menos cada trimestre, ejecutando el máximo desempeño cada 12 semanas para tener una de descanso como Brian P. Morgan lo plantea en su libro "The 12 week year". Estrategia implica planeación, pensando que por cada minuto dedicado a esta tarea, se ahorrará al menos 1 hora en la ejecución del día a día.

Planeación y pensamiento crítico, factores FUNDAMENTALES para el logro del éxito que la mayoría de los emprendedores subestiman, pero que son causa principal de la muerte de las organizaciones aunado a la pobre educación empresarial.





Para plantear una buena estrategia será necesario entonces, que el dueño o líder cuente con 3 puntos fundamentales:

- 1) el pensamiento crítico,
- 2) las habilidades necesarias para aterrizar la estrategia y liderar a las personas y
- 3) las herramientas que le permitan conocer el desempeño de la organización para tomar mejores decisiones. Hablemos de cada una de ellas.

Pensamiento crítico, por mucho la herramienta más importante, se refiere a la capacidad de generarse las preguntas que le permitan tomar mejores decisiones no sólo para hacer crecer el negocio, sino en muchas ocasiones para dejar de perder dinero. Por ejemplo, una idea o ruta crítica podría ser el buscar financiamiento para apalancar el crecimiento, para ello una opción podría ser con familiares, otra con los bancos o con fuentes de financiamiento como fondos de inversión, de cualquier forma deberá plantearse las preguntas para determinar cuál es la mejor opción y llevar a cabo las acciones necesarias hasta conseguirlo. ¿Cuál de las fuentes es más sencilla de conseguir?, ¿cuáles son los requisitos para lograrlo?, ¿cuál de estas fuentes representa un menor costo?, ¿cuál de ellos es más sencillo pagar en términos de flujo de efectivo?, etc., una vez hecho esto debe-

rá entonces determinar para que se usará o cuál será la forma de utilizar ese dinero. Si se invertirá en un plan de mercadotecnia, en una fuerza de ventas o en un plan de desarrollo mediante franquicias etc.

Esta acción de contestar las preguntas de mayor nivel que determinen el rumbo de la organización se llama establecer la estrategia, es decir no es sólo lo que se busca en términos de objetivos de venta o la misión y visión con los valores, sino implica el cómo llevarlo a cabo.

La tarea de establecer de plan es desde mi punto de vista la responsabilidad principal del empresario estratega, seguido del desarrollo y crecimiento de su personal.

Recordemos que un plan es inútil y nunca se realizará tal y como fue escrito, sin embargo la planeación es fundamental para sobrevivir en un ambiente tan cambiante como el que se tiene en la actualidad. Es muy recomendable entonces acercarse siempre a un Entrenador de Negocios Certificado que le permita al dueño adentrarse en las preguntas y mirar al negocio desde otra perspectiva. Mirar el bosque y no solo los árboles. Adicionalmente *la planeación conlleva la alineación e involucramiento del equipo de trabajo.*



Las habilidades, otro factor importante para el éxito. Pero ¿qué habilidades debe tener un empresario para ser exitoso? Yo creo que sería muy difícil asegurar y tener una receta de cocina para ello, sin embargo considero que un factor fundamental es *la pasión por lo que hace y la capacidad de comprender los 3 roles que debe jugar en la empresa: el **emprendedor**, estableciendo la estrategia o la forma de hacer las cosas, el **directivo** que implica hacer que las cosas pasen dentro de la organización, con la capacidad de formar un equipo que le apoye en sacar adelante todos los puntos y el papel de **técnico** que implica el hacer la tarea de las diferentes áreas sobre todo y como suele suceder, ser el mejor al dedicarse a hacer las ventas del mismo negocio.*

El estratega entonces, deberá desarrollar la habilidad de establecer y ayudar a la conformación del equipo de trabajo como un equipo de alto desempeño, y para ello podrá apoyarse en un Entrenador o Coach de equipos, esto con fin de desarrollar su liderazgo y hacer participe a sus miembros de manera que se fortalezcan sus capacidades y juntos logren desarrollar la madurez laboral y la madurez emocional que los lleve al siguiente nivel.



Por otro lado, **las herramientas** para la toma de decisiones y control de la empresa, esto implica desde conocer los indicadores de control críticos hasta aquellos que miden el desempeño general de la organización como son los financieros, para ello, lo que habrá de hacer es contestar también preguntas críticas como, ¿qué es aquello que sucedió en un mal mes financiero y no debió suceder? o ¿qué no pasó que si debió haber sucedido? y a esto asignar el indicador correspondiente para monitorear constantemente, o el medir el flujo de efectivo operativo de manera mensual y el flujo de efectivo libre son algunos de los parámetros que no habrá que pasar por alto.

La estrategia pues implica el desarrollo de 3 maquinarias fundamentales en el negocio, el desarrollo de la **maquinaria comercial** que debe proveer a la empresa prospectos y clientes con negocio repetitivo y referencias, la **maquinaria financiera administrativa**, encargada de mantener un perfecto control contable y de registro de operaciones que ayude a determinar los márgenes, los flujos de efectivo operativos, de inversión, y financieros, así como un efectivo libre sano y proyectado al menos a un periodo de recuperación de las cuentas por cobrar promedio, las mediciones de efectividad, eficiencia y productividad del negocio y por último y no menos importante, la **maquinaria de operaciones** encargada de llevar a cabo las actividades que dan forma al punto diferenciador de la empresa, ejecutando de manera predictiva, consistente y con la mejor relación de beneficio/precio el producto y/o servicio de la organización, no sin olvidar que la intersección de estas 3 áreas conlleva a la estrategia que implica todo lo expuesto anteriormente más el desarrollo, innovación y mejora constante del producto o servicio.

Ahora bien, ¿qué hay de la institucionalización de la empresa? Mucho se habla de ello para dar pasó a que la empresa se maneje por individuos especializados y probablemente con mayor experiencia, lo que suena bien y es un paso que la empresa en algún momento deba hacerlo para incrementar la posibilidad de su permanencia a los largo de los años.

Sin embargo para hablar de institucionalizar la empresa refiere a empresas consolidadas de carácter familiar que en su rango de facturación estén catalogadas como empresas pequeñas de alto impacto, o medianas que justifiquen el siguiente pasó como puede ser Facebook o Microsoft cuando recién estaban despegando o empresas tipo Comex que han resultado ser empresas familiares y cuyo desempeño justifica dar el siguiente paso.

Una micro y/o pequeña empresa como lo son el 98% de las existentes en nuestro país habrá que trabajar para alcanzar este punto, siguiendo en el mejor de los casos una metodología de aceleración con una empresa certificada para hacerlo que le ayude a establecer las bases de objetivos, control financiero, procesos para dar paso al crecimiento y a la inversión en sistemas y gente que lo lleven a consolidarse y estar en el siguiente nivel.

