

# Plan de Negocios

# Retroalimentación

“Estoy convencido que la mitad de lo que separa a los emprendedores exitosos de los que han fracasado es la perseverancia” - Steve Jobs, cofundador de Apple.

## Identificar El Concepto De Negocio

### Propuesta De Valor Al Cliente

El primer principio para desarrollar un concepto de negocio exitoso es que demuestre claramente qué necesidad del cliente cubrirá y cómo lo hará.

### Mercado Potencial

El segundo principio es que éste muestre qué tan grande es “y será” el mercado para el producto o servicio a ofrecer.

### Grado De Innovación

El emprendedor puede desarrollar algo nuevo o capitalizar lo ya existente. Éste es, pues, el tercer principio del concepto de negocio.

### Viabilidad

Variables de tiempo y los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, así como los beneficios que reporta.

### Rentabilidad

Indicar si éste es capaz de generar ganancias a largo plazo, es decir, cuánto dinero se puede obtener del negocio (rentabilidad) y cómo se ha de obtener.

## La Evolución De Los Negocios En El País Y En El Mundo

Existen 2.9 millones de establecimientos en general, de los cuales el 99 por ciento corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas (2.85 millones)



## Los Factores De Éxito De Una Empresa Competitiva

### Acercamiento a la estrategia

¿Por qué hay sectores atractivos con posibilidades de ganar dinero y otros no tanto?

¿Por qué dentro de un sector atractivo hay empresas que no ganan dinero?

¿Por qué no todos los negocios tienen las mismas posibilidades de beneficio?

### Proceso de dirección estratégica

Una vez definido el sector con la mayor claridad posible, debe analizarse: generalmente, se acepta su división en macroentorno y microentorno.

Análisis FODA

### Análisis del entorno

El análisis del macroentorno o entorno lejano utiliza la herramienta PEST

Factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.

### Análisis interno. La cadena de valor

el conjunto de actividades que hay que realizar para poder satisfacer las necesidades de los clientes

Con los productos y servicios comprometidos.

**Riesgo Económico**

Conjunto de circunstancias que pueden disminuir el beneficio.

**Riesgos Bancarios**

Cualquier evento que pueda afectar negativamente a los resultados de una institución financiera.

**Riesgos Financieros**

**Riesgo Operacional**

Anomalías en la infraestructura tecnológica, de fallos de procesos cometidos por errores humanos o de fraudes internos y externos

**Riesgo de liquidez**

Causado por los incrementos de precio no previstos debidos a necesidades anormales de compra o venta de instrumentos financieros

**Riesgo de mercado**

Cambio adverso en las variables de precio, tipo de interés, volatilidades, precio de mercancías.

**Riesgo Legal**

Causado por los errores cometidos en la redacción de los contratos de operaciones financieras

**Los Factores De Riesgo Y Factores De Prevención**

Para Moran, Jorge (2017)

## Los Factores De Riesgo Y Factores De Prevención

Para Moran, Jorge (2017)

### Factores de Prevención

La práctica de la prevención es una obligación por Cuestiones vinculadas con lo económico, con la seguridad y con la ética

Prevenir implica preparar con anticipación a los efectos de impedir un daño.

Implica prever un riesgo, daño o peligro a los efectos de tomar o adoptar las medidas necesarias para evitar su concreción.

## Modelos Actuales De Plan De Negocios

### El Plan de Negocios Lean (o ágil)

El plan ágil es rápido, sencillo y más eficiente que un plan de negocios formal

Incluye fechas de entrega y metas concretas y, por otro, el presupuesto para alcanzarlos.

### El Plan de Negocios Estándar

Generalmente es un documento no muy extenso, sobre todo hoy en día, y que tiene más probabilidades de sobrevivir en formato online que papel.

Se presenta a un banco, un posible inversor, vendedor, etc.

### El plan de Negocios de la startup

Incluyen gastos realizados antes del lanzamiento como pueden ser los abogados, diseño gráfico, website, etc.

puede también servir para las negociaciones con posibles socios y asociados

### Plan de Negocio One-Page

resumir el plan en una única página que incluye sólo "titulares" que se usan para ofrecer una visión rápida del negocio.

Es posible resumir el público objetivo, la propuesta de negocio, los principales objetivos y previsiones de ventas.

### Plan de Viabilidad

refieren al paso que se debe dar cuando se tiene que validar una nueva tecnología, producto o mercado.

### Plan Interno

Está directamente relacionada con las personas involucradas en la empresa

No son documentos creados para uso externo.

## Descripción De Le Empresa

### Historia de la empresa

¿Cuándo se fundó la empresa? ¿Quién la fundó? ¿Cuál fue la razón o motivaciones para fundarla? ¿Qué productos vende y a quiénes?

### Análisis de la industria

¿La industria está creciendo, está madurando o está en declinación?  
¿Qué variables económicas, sociales, tecnológicas, políticas o legales, a nivel local, regional, nacional o global podrían influir en la industria de manera positiva o negativa?

### Productos y servicios ofrecidos

¿Cuáles son los atributos y características distintivas de dichos productos o servicios? ¿Quiénes son sus clientes y por qué la actual propuesta de valor es relevante para ellos? ¿Quiénes son los competidores y sus principales proveedores?

### Información económica y financiera

Es indispensable presentar los estados financieros de los últimos dos o tres años, que permitan conocer la situación económica y financiera

### Equipo empresarial y gerencial

¿Quiénes son los accionistas de las empresas? ¿Qué porcentaje del total de acciones tiene cada uno de los accionistas? ¿Cuáles son los puestos claves de la empresa?

## Descripción General Del Negocio

La descripción del negocio describe la naturaleza y propósito de la empresa e incluye la misión, objetivos, propuesta de valor, y la descripción de productos y servicios.



La descripción de la empresa incluye dos secciones:

1. Concepto del Negocio
2. Productos y/o Servicios

## Misión

Tiene que ofrecer una idea de lo que el negocio aspira a ser

Debe ser lo suficientemente general para no dejar fuera al mercado meta, tiene que ser realista, directo y poderoso.

Tiene que inspirar, tiene que ser corta y concisa, y por último, tiene que ser fácil de entender.

## Visión

Es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás

ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar.

## Objetivos Generales De La Empresa

Los objetivos establecen el ¿Cuándo?, ¿Dónde?, ¿Quién?, etc.

Establecen claramente cómo se van a resolver las necesidades o problemas de la empresa.

## Factores Claves De Éxito

**La actitud de los empleados impulsa el crecimiento**

Un factor clave para el éxito empresarial es un personal motivado y comprometido

**Uso de la tecnología**

La empresa que utiliza tecnología tiene la mejor oportunidad de superar a la competencia para abrir nuevos mercados, atender a los clientes

**Factores de éxito financiero**

Los beneficios junto con el flujo de caja positivo, una carga de deudas manejable y un impulso hacia la eficiencia para mantener bajos los costos variables

**Marca global**

El tamaño de tu marca global es importante para tu futuro y es una medida de tu éxito.

**Comercialización**

Las empresas a través de todas sus plataformas de medios de comunicación, tales como sitios de Internet, medios pagos y otras formas de promoción colateral, son las vendedoras más exitosas.

## Análisis FODA

### Fortalezas

Los atributos o destrezas

Que una industria o empresa contiene para alcanzar los objetivos.

### Debilidades

Lo que es perjudicial o factores desfavorables para la ejecución del objetivo

### Oportunidades

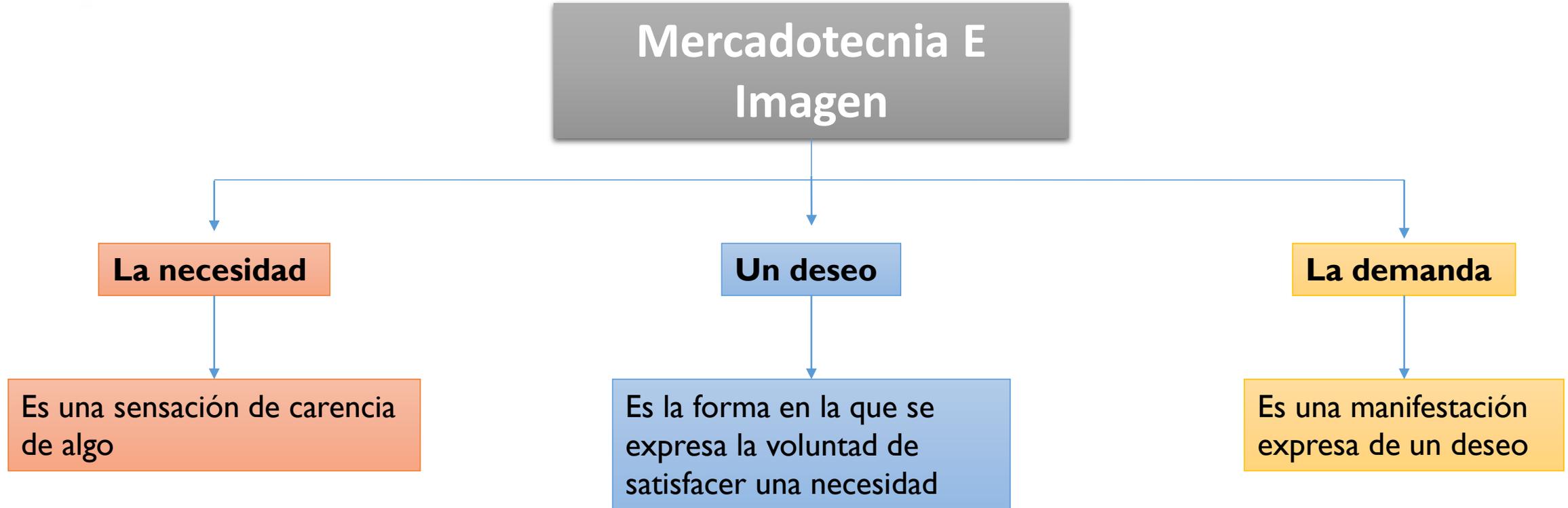
Las condiciones externas

La popularidad y competitividad que tenga la industria u organización útiles para alcanzar el objetivo

### Amenazas

Lo perjudicial

lo que amenaza la supervivencia de la industria o empresa que se encuentran externamente



La mercadotecnia trata de satisfacer necesidades y deseos e identifica, crea, desarrolla y sirve a la demanda.

## Análisis De Mercado

El primer elemento es un mercado

Se desarrollan otros tres elementos básicos

1. Consumidor.
2. Oferta.
3. Demanda.

El segundo elemento es el precio

Se relaciona en gran medida con el poder de adquisición

El tercer elemento es la competencia

En la búsqueda de contrarrestar las ofertas de una empresa para que el consumidor acepte las suyas

El cuarto elemento son las cifras de mercado

se obtendrá la información necesaria para diseñar las estrategias que se implantarán

a fin de que el consumidor adquiera el producto que se está ofertando

## Publicidad Y Promoción

### Publicidad

Es una forma de comunicación que la mercadotecnia utiliza como instrumento de promoción.

Es toda transmisión de información impersonal y remunerada, efectuada a través de un medio de comunicación

### Promoción

Está integrada por aquellas actividades diferentes de la venta personal, la publicidad y la propaganda

Estimula el deseo de compra en los consumidores, la efectividad de los comerciantes mediante exhibidores, demostraciones y diversos esfuerzos no repetitivos.

## Localización De La Empresa

La localización de los puntos de venta es una decisión de suma importancia y trascendencia.

Una adecuada localización del punto de venta contribuye favorablemente a su elección por el comprador.

Los factores que determinan la localización de los puntos de venta se pueden clasificar en los dos grupos siguientes:

- a) Factores que afectan al costo: terrenos, edificios, salarios, transporte, etc.
- b) Factores que afectan a la demanda: proximidad del mercado, servicios, competidores, etc.



## Materia Prima Y Proveedores

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto.

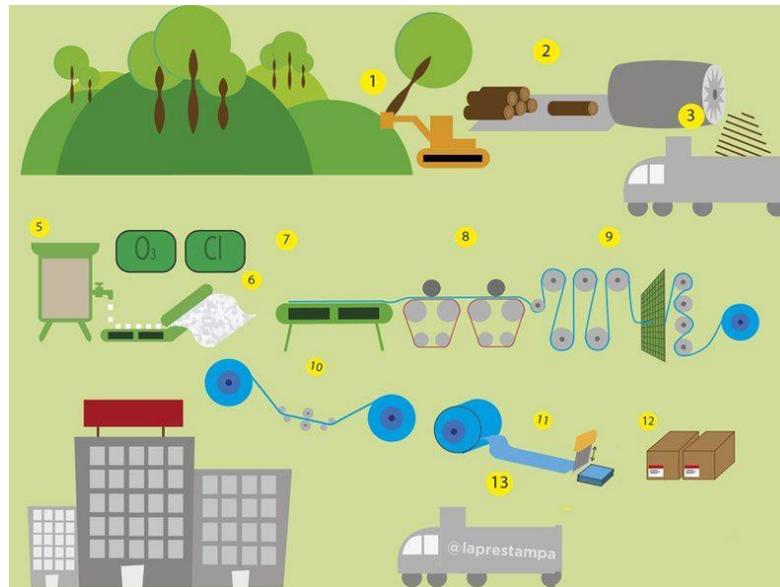
La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final.

La materia prima es utilizada principalmente en las empresas industriales que son las que fabrican un producto.



## Proceso De Fabricación Y/O Presentación Del Producto

Un producto nuevo puede clasificarse en función de su grado de novedad para el mercado o para la empresa que lo elabora. Si es nuevo para ambos, supondrá el mayor grado de novedad y se tratará de una innovación. Si el producto ya existe en el mercado y es nuevo sólo para la empresa, no será en realidad un nuevo producto y consistirá simplemente en una nueva marca.



### Maquinaria Y/O Herramientas De Trabajo

Se llama **máquina** a todo instrumento inventado por el hombre para auxiliar su trabajo; y se llama **maquinaria** a toda combinación de instrumentos que bajo la dirección del hombre desarrollan considerables fuerzas.

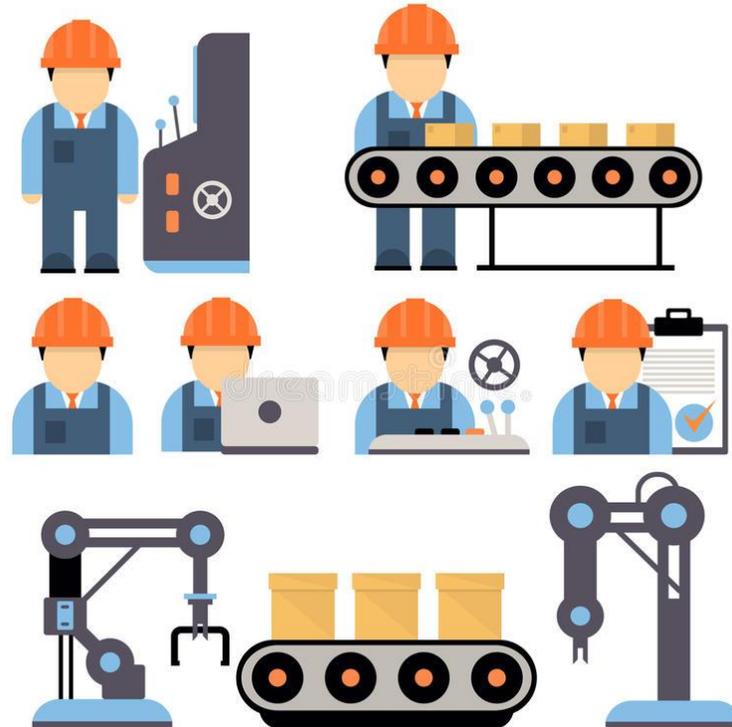
La importancia de las máquinas en la producción es indiscutible e inmensa, pues aumentan y aceleran los procedimientos, perfeccionan los trabajos, abaratan las cosas, ahorran esfuerzos penosos.



## Capacidad De Producción

La capacidad de producción es el volumen de productos que puede generar una planta o empresa de manufactura en un período determinado, utilizando los recursos existentes actuales.

Por otro lado, el exceso de capacidad puede imputar a la empresa con gastos innecesarios.



## Establecimiento De Requerimientos De Personal

Llevar a cabo el reclutamiento y selección de personal conjunto a la planificación estratégica permite a la empresa tener el personal adecuado y necesario para cumplir sus objetivos.

### Proceso de reclutamiento y selección

#### Análisis del perfil del cargo

Análisis de las necesidades de empleo y establezca el perfil que debe cumplir la persona escogida para el cargo

#### Captación de posibles candidatos

Captar la atención de posibles candidatos a postularse en las vacantes disponibles de la empresa

#### Comprobación de la información

Se debe verificar uno por uno los currículos, que cumplan con el perfil del cargo vacante; para ello, se debe hacer una comprobación de cada dato aportado

#### Selección de personal

La más importante del proceso, es aquí en la que se determinará el candidato más idóneo y sobre todo el que cubre las necesidades del cargo vacante

## Control De Calidad

trata del conjunto de herramientas, acciones o mecanismos que tienen como objeto la identificación de posibles errores en los distintos procesos de la empresa, y la eliminación del producto o servicio en que se detectan.

## Infraestructura Tecnológica

Este sistema se gestiona a través de la monitorización mediante el despliegue de los equipos suficientes, máquinas y software para el cliente.

Son cuatro los elementos que forman la infraestructura tecnológica IT:

1. Servidores
2. Almacenamiento
3. Networking
4. Seguridad

## Identificación De Costos De Producción

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.

Los costos de producción pueden dividirse en dos grandes categorías: **costos directos** o **variables**, que son proporcionales a la producción, como materia prima, y los costos indirectos, también llamados fijos que son independientes de la producción, como los impuestos que paga el edificio.

### Definición De Funciones Y Responsabilidades

#### División del trabajo

Es la separación y delimitación de las actividades con el fin de realizar una función con la mayor precisión, eficiencia y el mínimo esfuerzo

#### Jerarquización

Jerarquía proviene del griego hierarjes (jerarca), que significa superior.

#### Departmentalización

A la división y el agrupamiento de las funciones y actividades en unidades específicas con base en su similitud

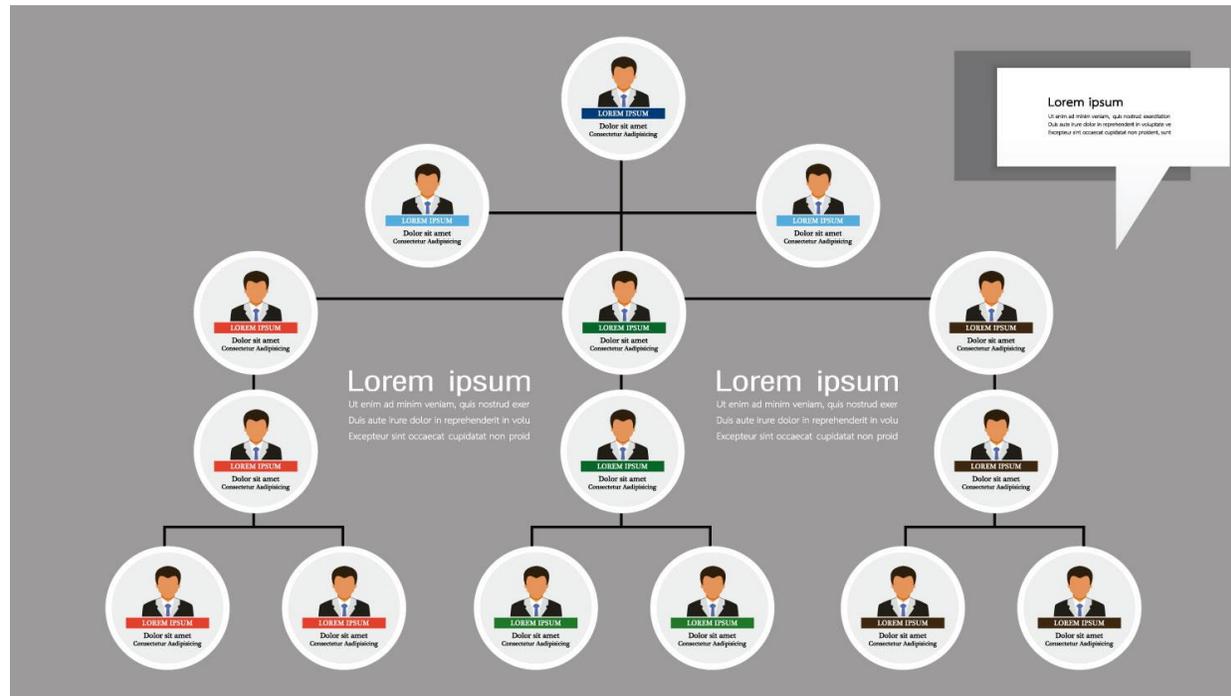
#### Descripción de funciones

Es necesario definir con toda la claridad las labores y actividades que habrán de desarrollarse en cada una de las unidades concretas de trabajo

## Organigrama

empresa consiste en la representación gráfica de la estructura de la empresa, de manera que no sólo representa a los empleados y recursos humanos de la empresa, sino que también representa las estructuras departamentales.

Es un buen esquema de las relaciones jerárquicas y competenciales dentro de la empresa.



## Fuentes De Financiamiento Y Otros Apoyos

- FFF** { Como Friends, Family and Fools es conocida la primera fuente de financiamiento, pues se usa para la constitución de la empresa en sí y se da cuando un emprendedor inicia su negocio gracias a la ayuda de su familia y amigos
- Fondos Gubernamentales** { Se usan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir, cuando está más avanzado que una simple idea.
- Capital semilla** { Es un crédito que entrega la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves durante el inicio y la puesta en marcha del proyecto
- Inversionistas ángeles** { Las empresas que están funcionando generalmente reciben este tipo de aportaciones, pues por su alto contenido innovador o desarrollo potencial atraen créditos
- Capital riesgo** { Se trata de una aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocios y aumentar su valor
- Private equity** { Se trata de un fondo para empresas grandes y se utiliza para expandir el negocio o para la internacionalización.
- Financiamiento bancario** { Las empresas pueden acudir al financiamiento bancario con el fin de tener flujo en la operación diaria del negocio.

## Modelos De Incubación De Empresas En México

A continuación, se enumeran las incubadoras de negocio más importantes del país.

- 1.- **CIEBT** (Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica): es la apuesta del Instituto Politécnico Nacional, pionero en la creación de incubadoras. Su metodología contempla diferentes modelos de negocio, en función del grado tecnológico
- 2.- **EI ITESM** (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey) abarca diferentes redes de incubadoras De base tecnológica, De tecnología intermedia, Sociales
- 3.- **Venture Institute**: es una de las incubadoras que cuenta con el calificativo de —alto impactoll concedido después de haber acelerado más de 33 empresas en apenas 2 años.
- 4.- **Unincube**: esta incubadora está vinculada a la UPAEP (Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla) y se enfoca en la incubación de empresas que desarrollan temas relacionados con las tecnologías de la información.
- 5.- **ITESO**: de la Universidad Jesuita de Guadalajara en el año 2009 recibió el Galardón PyME a la mejor incubadora de empresas tecnológicas.

## Modelos De Incubación De Empresas En México

- 6.- **Angel Ventures México**: es una de las incubadoras más reconocidas.
- 7.- **Smart Impact**: en los últimos dos años ha logrado acumular tres casos de éxito.
- 8.- **CICE-BUAP**: el Centro de Innovación y Competitividad Empresarial pertenece a la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- 9.- **Incubadora del Tecnológico de Monterrey**: la volvemos a mencionar porque cuenta con dos sedes, una perteneciente al campus de Querétaro y otra al de Santa Fe.
- 10.- **Wayra México**: una de las incubadoras con mayor presencia e impacto mundial, en México no se queda atrás con su iniciativa. Es la academia de emprendedores de Telefónica, y está orientada a la innovación y al emprendimiento tecnológico.

## Presentación Del Documento

### Diez diapositivas

Diez es el número óptimo de diapositivas en una presentación de PowerPoint,

### Debes exponer en 20 minutos

Aunque cuentes con margen de tiempo de una hora, recuerda que estás usando una laptop con Windows

Debes intentar hacer tu exposición en veinte minutos, para tener cuarenta de sobra para el debate.

### Fuente en tamaño de treinta puntos

Esfuézate por no utilizar una fuente más pequeña que treinta puntos.

Si "treinta puntos", te parece demasiado dogmático, te ofrezco un algoritmo: averigua la edad de la mayor persona de tu público y divídelo entre dos. Ése es el tamaño óptimo de fuente que debes usar.

El experto Kawasaki asegura que la Regla 10/20/30 de PowerPoint es muy sencilla y eficaz para enfrentar a los inversionistas de capitales.