

Mayo-Agosto 2016 Índice Plan de Negocios Noveno cuatrimestre

PLAN DE NEGOCIOS NOVENO CUATRIMESTRE Mayo-Agosto 2016	
OBJETIVO: El alumno dirigirá la Gestión del Plan de Negocios para contribuir al logro de los objetivos organizacionales, previa a la ejecución del mismo.	
COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN DE COMPETENCIAS
Competencia específica 1. Gestión de consultoría	Dirigir los procesos de consultoría financiera, de mercadotecnia y reingeniería, con base en la normatividad aplicable para elevar la competitividad de la organización.
Competencia específica 2. Habilidades gerenciales	Dirigir la planeación estratégica para la toma de decisiones que asegure el logro de los objetivos de la organización
MATERIAS QUE INVOLUCRA:	
Administración de Organizaciones	MIA. Fernando Aguirre Tapia.
Dirección de Mercadotecnia	Mtro. Jair Resendíz Jiménez. LEM. Mariana Fuentes Sosa.
Dirección de Equipos de Alto Rendimiento	C.P. Ana Silvia López Partida
Gestión del Financiamiento	Mtra. Marlene Martin Torres. Mtro. Fco. Javier Rangel Chavarría.

Proceso:

- **Busqueda y análisis de mercados potenciales, análisis de sectores y análisis de necesidades del mercado** *(Responsable: Dirección de Mercadotecnia)*
- **Modelo CANVAS de Negocio** *(Responsable: Administración de Organizaciones)*
- **Presentación de Ideas de Negocio** (19 de Mayo del 2016); y asignación de equipos, MAX 6 equipos por grupo (23 de Mayo del 2016) *(Evalúan: Administración de Organizaciones, Dirección de Mercadotecnia, Dirección de Equipos de Alto Rendimiento, Gestión del Financiamiento).*
- **PLAN DE NEGOCIO** *(Responsable: Administración de Organizaciones, Dirección de Mercadotecnia, Dirección de Equipos de Alto Rendimiento, Gestión del Financiamiento).*
 - Verificar condiciones y lineamientos en <http://www.creditojoven.gob.mx/> de acuerdo a las características de la Idea de Negocio.
 - Inscribirse en la página del INADEM. Ingreso al Sistema Emprendedor. <http://www.sistemaemprendedor.gob.mx/>
 - Registro en el Fondo Nacional Emprendedor. <http://www.sistemaemprendedor.gob.mx/emprende>
 - Una vez inscrito debes completar el Programa de Incubación en Línea (PIL), que contiene cuatro módulos incluyendo el curso sobre "Cómo obtener Crédito en un Banco".
 - Obtener tu certificado del PIL y constancia del curso de Crédito; así como su plan financiero, modelo de negocio, plan de puesta en marcha, resumen ejecutivo. Dichos documentos se obtienen finalizando el PIL (Programa de Incubación en Línea).
 - Posteriormente debes ponerte en contacto al número de Nafinsa 01-800-26-JOVEN (2656-836) para que te canalicen con un promotor **Veáanse los requisitos de incubación.*

Mayo-Agosto 2016 Índice Plan de Negocios Noveno cuatrimestre

- Tu ejecutivo te enviará el "check list" de los requisitos y se encargará de integrar la documentación de tu expediente para canalizarlo al banco que elijas y así obtener tu financiamiento. Tu ejecutivo te ayudará a dar seguimiento a tu proceso.
- **Presentación de Certificados y Acreditaciones por parte de INADEM y NAFINSA.**
- **Análisis de alternativas para gestión del financiamiento, propuestas y convocatorias abiertas** (*Responsable: Gestión del financiamiento*).
- **Presentación final: Mecánica: Elevator Pitch** – Exposición final de 1:30 ante expertos jurados (el esquema de evaluación se presenta en el **Anexo 1**) (*Responsable: Administración de Organizaciones, Dirección de Mercadotecnia, Dirección de Equipos de Alto Rendimiento, Gestión del Financiamiento*).

ELEMENTOS QUE SE DEBEN SATISFACER EN EL DOCUMENTO EN EXTENSO. BASADOS EN EL MODELO CANVAS Y EL RESUMEN EJECUTIVO DEL INADEM.

1. **MERCADO META.** Es el segmento de clientes al cual vamos a dirigirnos.
 - a. Mercado
 - b. Competidores
 - c. Segmentación
2. **PROPUESTA DE VALOR.** Busca resolver las necesidades de los consumidores.
 - a. Ventajas competitivas
 - b. Definición del producto o servicio
 - c. Descripción y Justificación del Negocio
3. **CANALES.** Son los medios para llegar al cliente.
 - a. Plan de Mercadotecnia
 - b. Posicionamiento
 - c. Producto, precio, plaza, promoción
4. **RELACIONES CON EL CONSUMIDOR.** Comunicación y relación con los clientes.
 - a. Plan relaciones públicas
5. **FLUJOS DE INGRESOS.** Proviene de ofrecer exitosas propuestas de valor.
 - a. Plan de Ventas
 - b. Pronóstico de ventas
 - c. Procesos de ventas
 - d. Objetivo de la contabilidad del negocio
6. **RECURSOS CLAVE.** Elementos físicos, intelectuales y humanos.
 - a. Modelo organizativo (Organización y RRHH)
 - b. Diseño del Equipo de alto rendimiento
 - c. Marco legal
 - d. Estudio técnico
 - e. Branding
7. **ACTIVIDADES CLAVE.** Procesos de diseño, fabricación y entrega de un producto.
 - a. Objetivos operativos del producto y/o servicio
 - b. Especificaciones del producto / servicio
 - c. Diseño / Proceso de producción / fabricación
 - d. Logística y Plan de abastecimiento
8. **SOCIOS CLAVE.** Aliados para los procesos clave.
 - a. Proveedores
 - b. Alianzas de éxito
 - c. Inversionistas
9. **ESTRUCTURA DE COSTOS.** Gastos que se generan en cada bloque.
 - a. Plan económico RRHH
 - b. Conformación del expediente técnico para la gestión del financiamiento
 - i. Balance inicial (inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial)
 - ii. Estados financieros
 - iii. Indicadores financieros

Mayo-Agosto 2016 Índice Plan de Negocios Noveno cuatrimestre

* REQUISITOS - INCUBACIÓN EN LÍNEA

PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Tratándose de Personas Físicas deberán tener una edad mínima de 18 años y máxima de 30 años* al momento de la solicitud del crédito.

* Significa que la edad máxima será menor a los 31 años.

1. Carátula de Datos Generales.
2. Cédula de identificación fiscal o Alta en Hacienda.
3. Comprobante de domicilio del acreditado y aval u obligado solidario: (teléfono fijo, luz, agua, predio o estado de cuenta), con una antigüedad no mayor a 90 días.
4. Identificación oficial de la Persona Física con Actividad Empresarial (IFE, pasaporte, cédula profesional, FM2).
5. Identificación oficial vigente del aval u obligado solidario. (IFE, pasaporte, cédula profesional, FM2).
6. Certificado PIL.
7. Modelo de negocio.
8. Plan financiero.
9. Plan de puesta en marcha.
10. Resumen ejecutivo.
11. Constancia de aprobación del curso "Cómo Solicitar Crédito en un Banco" de Nafinsa, con proyecciones a cuatro años.
12. Tabla de amortización.

En caso de Persona Moral, adicionalmente:

13. 13. Identificación oficial del representante legal (IFE, pasaporte, cédula profesional).
14. 14. Acta Constitutiva inscrita en el RPPyC, donde se demuestre que el principal accionista es persona física y tiene una edad mínima de 18 años y máxima de 30 años* al momento de la solicitud del crédito (significa que la edad máxima será menor a los 31 años).
15. 15. Identificaciones oficiales de los accionistas.
16. 16. Actas modificatorias, en caso de aplicar.

AVAL U OBLIGADO SOLIDARIO

- o 1. Acta de matrimonio (sólo en el caso de que se encuentre casado).
- o 2. Identificación oficial del cónyuge del obligado solidario (sólo en el caso de que se encuentre casado por "Sociedad Conyugal" o "Bienes Mancomunados").
- o 3. Comprobante de domicilio del aval u obligado solidario (teléfono fijo, luz, agua, predio o estado de cuenta), con una antigüedad no mayor a 90 días.

Propuesta:

Mtro. Jair Reséndiz Jiménez, LEM Mariana Fuentes Sosa; Mtro. Fco. Javier Rangel Chavarría, Mtra. Marlene Martín Torres, Mtro. Fernando Aguirre Tapia.

Vo.Bo.

Mtro. Oliver García Ramírez
Director del P.E. de TSU en Amón.
Ing. en Desarrollo Empresarial e
Ing. Técnica en Comercio Internacional

Mtra. Marlene Martín Torres
Líder del Cuerpo Académico

Mtro. Eloir Francisco López Nube
Coordinador del Comité EBC (Educación
Basada en Competencias)