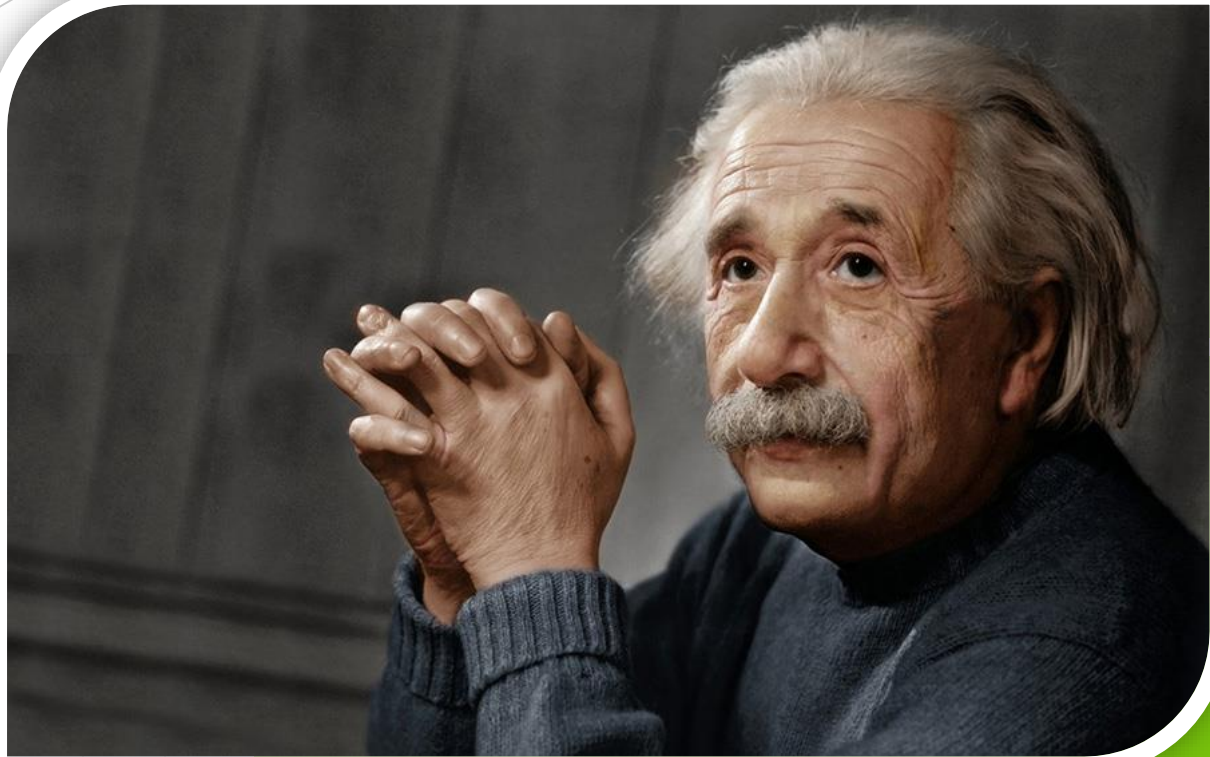


# Planificación estratégica

“LA CRISIS COMO OPORTUNIDAD”



**Es en la crisis que nace la creatividad y las grandes estrategias!**

Tu empresa - Tu vida



**¿POR QUÉ  
EMPRENDER?**

---

Un emprendedor ve oportunidades donde  
otros solo ven problemas



¿Qué pasos dar?



## 1er. Paso Establecer tu plan de negocio

- El plan de negocio o business plan es un documento que marca la pauta del negocio desde su filosofía y estrategia de las áreas funcionales.
- La materialización del plan de negocios es la empresa en si con sus áreas funcionales, personal, políticas.
- Aunque en ocasiones se encuentran separados y las áreas operan de manera independiente ya que no hay una “Visión” compartida de la visión empresarial.

# ¿Cuánto conoces el negocio?

- Aspectos claves a tomar en cuenta:
  1. Definición del concepto
  2. Productos o servicios que se ofrecen
  3. A qué público está dirigida la oferta
  4. Competidores que hay en el mercado
  5. Recursos necesarios para iniciar operaciones, cómo se invertirán y cuál es el margen de utilidad que se busca obtener.



## 2do Paso Concreta tus sueños

- Contrario a lo que algunos emprendedores imaginan, desarrollar un plan de negocios resulta menos complicado de lo que parece. Si bien cada proyecto es diferente, todo parte de tener una idea y materializarla por escrito con base en cinco puntos básicos:
  - Estructura ideológica = Identificación del negocio
  - Estructura del entorno = Conocemos el negocio?
  - Estructura mecánica = Objetivos y estrategias
  - Estructura Financiera = Información
  - Recursos humanos = El Equipo

# 1. Estructura ideológica

- Equivale al alma de una empresa, se presenta y describe la idea de negocio, así como los objetivos que se pretenden alcanzar. Esto es la tarjeta de presentación frente a tus colaboradores e inversionistas potenciales.
- Se compone de lo siguiente:
  - Nombre de la empresa
  - Misión, Visión, Valores
  - Ventajas competitivas
  - Compromiso
  - Competencias
  - Carácter

1.1

## Mi Marca

### ¿Qué nombre le pongo a mi empresa?

1

#### Sigue nuestros consejos:

- Busca nombres cortos fáciles de recordar
- Ten en cuenta la sonoridad
- Evita fechas y números
- Cuidado con los topónimos
- Huye de los clichés
- Investiga el nombre inventado

2

#### Consulta si el nombre está disponible en el Registro Mercantil

3

#### Haz la reserva de nombre de la sociedad

on  
line  
GESTORÍA  
de  
REGISTRARI

iba  
PANAMÁ, S.A.

1.2

## Identidad

### Misión

Anticipar, Detectar y Cubrir las necesidades de nuestros clientes de manera rentable

### Visión

Liderar el impulso de la innovación tecnológica para el desarrollo, gestión y formación para proyectarla a la sociedad con una única premisa " Mejorar el mundo a través de la tecnología "

### Valores

Know How, Excelencia en el servicio, Compromiso, Creatividad, Equipo multidisciplinar, ética, responsabilidad

1.3

Destrezas



1.4

Responde por qué quieres emprender. Determina qué tan persistente eres, reconoce tus habilidades y calcula cuánto de tu tiempo destinarás al negocio.

NUESTRO  
COMPROMISO



## Competencias y entorno

Toma en cuenta tu experiencia en el mercado al que quieres ingresar, logros y fracasos, y cuánto sabes de la industria a la que pertenece tu producto y/o servicio.



# Carácter..... Manejarnos en Crisis

¿Estás preparado para el riesgo? ¿Eres lo suficientemente honesto como para hacer tratos justos con clientes, proveedores, inversionistas y colaboradores.



¿Cómo reaccionamos?



No nos hace falta valor para  
emprender ciertas cosas porque  
sean difíciles, sino que son  
difíciles porque nos falta valor  
para emprenderlas.

— Séneca

## 2. Estructura del entorno

Es una radiografía de la industria y el mercado en los que se desarrolla tu empresa.

Conocer el comportamiento del sector al que pertenece tu oferta, cómo se han comportado las ventas de productos y/o servicios similares al tuyo en los últimos 12 meses y qué es lo que demanda tu público meta, te ayudará a reafirmar si tu negocio es viable o hay que reformularlo.



## 2.1

Esta metodología te permite conocer, por un lado, las fuerzas y debilidades del negocio, es decir, variables internas que puedes controlar.

Tanto las oportunidades como las amenazas son externas e impredecibles, si cuentas con un plan previsor puedes aprovecharlas y evitarlas, respectivamente.

# ANÁLISIS FODA

	Positivos para alcanzar el objetivo	Negativos para alcanzar el objetivo
Origen Interno (atributos de la empresa)	F Fortalezas	D Debilidades
Origen Externo (atributos del ambiente)	O Oportunidades	A Amenazas

### 3. Estructura mecánica

Aquí se encuentran incluidos los objetivos de la compañía y las estrategias para lograrlos, así como los plazos en los que se deben reportar los primeros resultados.

La estructura mecánica fungirá a manera de bitácora y será la que te ayudará a detectar errores y cambiar de táctica de inmediato en caso de ser necesario.



# 3.1 Estrategias del negocio

Con base en la “Estructura del entorno”, determina qué estrategias implementarás para crear un plan de ventas y de mercadotecnia que garantice un flujo constante de ingresos en la empresa. Por lo tanto, tendrás que definir estos puntos:

Precio de tu producto y/o servicio

Precio de la competencia como referencia, pero...

Tu costo + 30% = Precio de venta sugerido

Planes de pago.

Si el precio de tu producto es mayor al de tu competencia?

Implementa: Planes de financiamiento y pago etc.

# Estrategias del negocio

## Fuerza de ventas.

Cantidad de vendedores adecuada y el perfil de los mismos (RRHH)

Esquemas de compensación y pago.

## Canales de distribución.

Dependiendo de la naturaleza de lo que comercialices,

- ¿Necesitas hacerte de inventario?
- ¿Requieres de un lugar para almacenar tu mercancía?
- ¿Tus ventas se hacen sobre pedido?
- ¿Te conviene más tener un local o manejar un catálogo en Internet?

# Estrategias del negocio

## Canales de comunicación.

Actualmente, las empresas se apoyan de otros medios además de los tradicionales,

*Productos nuevos* = Invertir en canales masivos de comunicación

Ejemplo: Redes sociales (WhatsApp – Instagram – Facebook)

*Productos ya posicionados:* Invertir en espacios de radio y Tv

Hay que tener claro cual es tu publico meta.

## 4. Estructura financiera

La experiencia de algunos emprendedores muestra que la parte más complicada al momento de desarrollar un plan de negocios es la que tiene que ver con las finanzas.

Sin embargo, ésta es la que aporta más información acerca de la viabilidad de una idea para que se convierta en una empresa exitosa.

Nota: Hay que buscar ayuda!





# Reportes financieros

La estructura financiera básica de un plan de negocios se compone de varios reportes:

1. Estado de resultados.
2. Balance general.
3. Flujo de Caja

Todos proyectados a un periodo no menor de tres años....

Análisis del punto de equilibrio. Es una medida que indica las unidades que una empresa debe vender para cubrir los costos fijos derivados de su propia operación. Tiene que ser real y alcanzable.

“Nota: Recuerde solicitar ayuda profesional”

# Reportes financieros

4. Análisis de escenarios. Toma el estado de resultados y proyecta (con ayuda de un software de hoja de cálculo) dos posibles escenarios: uno optimista, con un crecimiento anual del 20%, y otro pesimista, con un 3%. De esta manera, sabrás cuál sería tu utilidad en cada uno de los dos casos, así como el comportamiento del resto de las variables, como costos, gastos, inversiones, etc.

Nota: Si no sabes como hacerlo, llamar al 911

## 5. Recursos Humanos

Una tendencia entre los emprendedores es convertirse en “todólogos” pues son ellos quienes, al inicio, se hacen responsables tanto de la administración como de la operación del negocio.

Sin embargo, si la empresa cuenta con socios fundadores y un equipo de trabajo, es importante que se delimiten funciones, responsabilidades, sueldos y prestaciones de acuerdo al rol que se tenga. A continuación, algunos consejos prácticos para construir una estrategia de recursos humanos:



## 5. Recursos Humanos

Desarrollar un organigrama con funciones, obligaciones y responsabilidades del equipo con base en sus cargos.

Determina los sueldos, prestaciones e incentivos.

Una vez que se consolide tu empresa, lo ideal es crear un departamento de Recursos Humanos que se encargue tanto de la contratación como del desarrollo de cada trabajador.

Si tu plan de negocios lo diriges a inversionistas potenciales, se recomienda incluir los contratos que hayas firmado con colaboradores, clientes y proveedores. También contempla los documentos que te acreditan como una empresa formalmente constituida

## 3er Paso

Llegamos...

Si pudimos estar conectados durante este tiempo viendo y reconociendo fallas, estrategias y cosas por mejorar, o si tenias un negocio exitoso y llego COVID-19 y nos puso de cabeza...

Te cuento lo siguiente:

Desde que tome la iniciativa de emprender, de dar el primer paso, cuando fracase una y otra vez y me levantaba. Cuando pensé que estaba solo y sin ayuda, me di cuenta de que.....



Jesús camina conmigo

#ReinventatePanamá

Y hará lo mismo contigo, si le permites que tome el control!

**A sus Ordenes**

**Dionisio Jiménez**  
**Coach empresarial**  
**d.jimenez@ibapanama.com**  
**6830-2211**