

DE LA IDEA A LA EMPRESA

CENTRO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES

21.07.2015

MENDOZA

TEMARIO

- Objetivos del Evento.
- Presentación Personal.
- Conceptos generales sobre los negocios.
- Proceso de creación de una empresa a partir de una idea.
- Control de gestión. Interacción.
- Presentación caso real.
- Preguntas

CONCEPTOS GENERALES SOBRE LOS NEGOCIOS

- El éxito de un nuevo negocio depende mucho de la planificación.
- Planeamiento de un negocio: Traducción de una idea de negocio en estrategias, planes operativos y acciones tácticas.
- Peter Drucker: La finalidad del proceso de planeación es enfrentar la incertidumbre del futuro.
- Reglas de juego que cambian con mayor frecuencia y cada vez con mayor impacto.
- Controlar de abajo hacia arriba y de arriba para abajo: Iterar.
- Todo plan es superable y debe ser superado cuanto antes.

CONCEPTOS GENERALES SOBRE LOS NEGOCIOS - Continuación

- Importancia del enfoque sistémico. Detectar todos los actores clave, algunos de los cuales pueden tener intereses en conflicto.
Competidores actuales y potenciales, directos y sustitutos.
Demás actores del sector público, privado y del sector social que puedan tener alguna influencia en su negocio.
- Conocer realmente su negocio y las ventajas competitivas.

PROCESO DE CREACION DE UNA EMPRESA A PARTIR DE UNA IDEA

- Identificación de una oportunidad de negocio.
- Factores cruciales para el éxito de nuevos productos y/o servicios.
- Análisis de viabilidad.
- Creación del prototipo.
- Decisión de crear la empresa.
- Protección de la propiedad intelectual.
- Equipo Directivo.
- Elaboración del Plan de Negocios de la Empresa.
- Búsqueda del financiamiento.
- Puesta en marcha de la Empresa.

IDENTIFICACION DE OPORTUNIDAD NEGOCIO

- Negocio nuevo basado en un concepto novedoso.
- Negocio nuevo basado en un concepto existente.
- Descubrir necesidad no servida o mal servida.
- Perfeccionamiento del negocio.
- Observación de tendencias.
- Importancia de la segmentación de la demanda para descubrir lo que demandan los que demandan.
- Innovación. Cambios disruptivos.
- En empresa establecida se debe evaluar el impacto en el portafolio completo.

FACTORES CRUCIALES PARA EL ÉXITO DE NUEVOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

- INVESTIGACION ADECUADA DEL MERCADO. Aspecto vital muchas veces menospreciado.
- RESUELVE UNA NECESIDAD DEL MERCADO. El consumidor debe considerarlo realmente necesario.
- VENTAJA COMPETITIVA. Calidad, apariencia, tecnología, practicidad, relación precio-beneficio.
- ELECCION DE LOS CANALES DE DISTRIBUCION ADECUADOS. Es crítico definir los puntos o sitios de venta, y la forma de ofrecer o de lograr que el producto se encuentre disponible para los clientes.

ANALISIS DE VIABILIDAD

➤ VIABILIDAD DE MERCADO.

- * Existe mercado real o potencial para la idea?
- * Quién compraría el producto o servicio?
- * Con qué frecuencia se compraría el producto?
- * Dónde están los compradores?
- * Qué precio aceptarían?
- * Existe estacionalidad?

➤ COMPETENCIA.

- * Quienes son los competidores?
- * Cuántos son?
- * Dónde están?
- * Cuáles son sus ventajas competitivas?
- * Cuáles son el alcance y la eficiencia de sus canales de distribución?
- * Existen barreras para los competidores nuevos?.

ANÁLISIS DE VIABILIDAD - Continuación

➤ VIABILIDAD DE LA PRODUCCION.

- * Hay componentes y materias primas para fabricar el producto o prestar el servicio?
- * Existen máquinas, equipos e instalaciones?
- * Existe mano de obra calificada?
- *Cuál es la necesidad de desarrollo y de experimentación?
- *Cuál es la inversión necesaria?

➤ CONTROL GUBERNAMENTAL

- * Existen controles gubernamentales sobre el producto o tipo de negocio?
- * Se requiere alguna licencia o aprobación?
- *Cuál es la inversión necesaria para cumplir con la legislación?

➤ INVERSION INICIAL Y RENDIMIENTO

- *Cuál es la inversión inicial?
- *Cuál la rentabilidad del proyecto sobre la inversión, y el período de recupero.

CREACION DEL PROTOTIPO

- Validar producto.
- Identificar proveedores de la cadena valor.
- Búsqueda de ajustes del producto o materiales.
- Facilita proceso de búsqueda de inversores.

DECISION DE CREAR LA EMPRESA

- Estructura Jurídica: S.A., SRL, Sociedad de Hecho, Monotributista.
- Importancia para:
 - Financiamiento.
 - Leasing.
 - Subsidios y/o créditos subsidiados.
- Composición accionaria inicial.
- Incorporación de nuevos inversores. Aumento de Capital con prima de emisión o clases de acciones.
- Acuerdo de accionistas.
- Aspectos fiscales. Fecha cierre balance. Inscripciones.

DECISION DE CREAR LA EMPRESA - Continuación

- Nombre de la Sociedad Anónima.
- Marca
- Dominios Internet.
- Web.

PROTECCION DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

➤ Patentes.

* Derecho a explotar en exclusiva una invención, impidiendo a otros su fabricación, venta o utilización, sin consentimiento del titular.

Duración 20 años.

Prioridad internacional.

➤ Modelo de Utilidad

* Cubre invenciones por su utilidad y practicidad y no por su estética/diseño.

* Duración 10 años.

➤ Derechos de autor

➤ FONTAR. Subsidios.

EQUIPO DIRECTIVO

- Factor crítico para el éxito del proyecto.
- Importancia de contar con el expertise en las áreas críticas de la empresa.
- Delegar.
- Política salarial y/o beneficios.

ELABORACION DEL PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA

- Misión, Visión
- Modelo de Negocio
- Mercado
- Competencia
- Producto
- Análisis FODA
- Localización
- Estructura Organizativa
- Plan de Producción
- Plan de Marketing
- Plan Económico-Financiero
- Análisis de Riesgo. Mitigación.

BUSQUEDA DEL FINANCIAMIENTO

- Inversores
 - Estratégicos
 - FinancierosParticipación a ceder al inversor.

- Aportes no Reintegrables (ANR)

- Créditos
 - Subsidiados
 - BancariosGarantías

- Proveedores

- Clientes

PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

➤ Herramientas para la programación:

- Gráficas Gantt

- * Identifica verticalmente y en forma secuencial, las actividades, y en forma horizontal los tiempos (en días, semanas y/o meses).
- * A la derecha de cada Actividad se marca el período de tiempo que abarca cada una.
- * De esta manera se tiene el desarrollo secuencial de las distintas tareas y el tiempo involucrado, tanto para cada una como para el proyecto en su conjunto.

- Método del Camino Crítico.

- * Dibujar el gráfico que muestra la secuencia de cada una de las distintas actividades.
- * Calcular los tiempos de cada actividad.
- * Calcular la holgura de cada actividad.
- * Determinar el camino o caminos críticos.

PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA - Continuación

- Sistema de Captura de la información operativa de la empresa.
- Importancia del plan de cuentas.
- Formalidades societarias, fiscales, contables, etc. al día.

CONTROL GESTION. INTERACION

- Control de Gestión.
- Identificación y análisis de los desvíos.
- Readecuación del Plan de Negocios de la Empresa.
- Comunicación e implementación de Plan de Negocios.

PRESENTACION CASO REAL

- MOTOR. Ahorro combustible.
- TARJETA DE CREDITO. Específica para sector de economía.

PREGUNTAS

MUCHAS GRACIAS!!!!

dfernandezrajo@gmail.com

011.155.311.0527