

PYME

MARZO-ABRIL 2018
Vol. 14 AÑO 3

 CAPITAL

ECONOMÍA NARANJA:

¿LA CREATIVIDAD

ES NEGOCIO?

EL SILICON VALLEY

YUCATECO

**LAS 3 MEJORES
CARRERAS**

UNIVERSITARIAS PARA
EL FUTURO

www.pymecapital.com



Encuentra la sucursal más cercana

y vente de volada a

Suc. Mérida

📍 Dirección C. 65-A x 100 y 102-A Col. Mulsay

🕒 Horario: L-V de 8 a 6 de la tarde

Sábado de 9 a 2 de la tarde

☎ Tel: 999.178.64.56

LanaDe
Volada



04

Economía naranja:
¿La creatividad es
negocio?

05

La mitad de los
mexicanos no confían
en las ventas por
internet

06

Las 3 mejores
carreras universitarias
para el futuro

08

El Silicon Valley
Yucateco

09

“El flujo” la clave para
el éxito empresarial y
la felicidad

11

¿Te interesa
invertir a largo
plazo?

12

Talent land rompe
record

14

3 franquicias
mexicanas exitosas
que cuestan menos
de \$60,000

16

México podría
convertirse en la
capital Fintech del
mundo

18

¡Lab donde se
construyen las
soluciones para el
pasado mañana

19

¡Cuidado con los
multiniveles!

21

Los beneficios de
utilizar paneles
solares en tu
negocio

22

3 libros que todo
emprendedor debe
leer

24

Consejos para
elegir el nombre
de tu negocio

26

Turismo de
experiencias

28

¿Por qué es tan
importante una
buena contabilidad
para mi pyme?

29

Los popotes en tu
establecimiento
podría afectar la
imagen de tu negocio

30

Cómo mejorar la
atención al cliente

32

¿Cómo incrementar
mis ventas por
redes sociales?

35

Los negocios del
futuro

36

5 consejos para armar
un plan financiero

Revista Pyme Capital © año 2018, número 14, revista bimestral publicada por Consejo Empresarial del Sureste Asociación Patronal Asociación Civil. Todo material enviado para su publicación será propiedad de la revista. Reserva de derechos al uso exclusivo del **Título: 04 -2017 - 071917422500- 102**. La originalidad de los artículos así como las opiniones expresadas serán responsabilidad de los autores. Toda la correspondencia debe dirigirse a la siguiente dirección: calle 25 letra C, número 343 Fraccionamiento La Florida, Mérida, Yuc., México **Tel. 1 96 19 68**.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor ni de la empresa encargada de su publicación. Queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de: Consejo empresarial del Sureste Asociación Patronal A.C

ECONOMÍA NARANJA:

¿LA CREATIVIDAD ES NEGOCIO?

Por: E.M.S.L.

La economía creativa o “Economía Naranja”, como la nombró el Banco Interamericano de Desarrollo, es el valor económico que generan las empresas culturales. Dichas actividades van desde la arquitectura, música, moda, juguetes y todo tipo de artes.

En el año 2000 la Economía Naranja alcanzó el 6.1% de la economía global. Según el banco mundial, en el 2011 la Economía Naranja recaudó 4.3 billones de dólares y desde entonces ha ido en aumento. Entre 2002 y 2011, las exportaciones de bienes y servicios creativos aumentaron 134%. A pesar de ello, la mayor parte del dinero que genera dicha economía proviene de grandes monopolios. Una de ellas es la industria de entretenimiento masivo, que incluye a las más grandes compañías cinematográficas.

En la Economía Naranja aún se invierte muy poco en las empresas emergentes y creadores independientes. Ante este problema se han creado plataformas para apoyar a estos grupos en desventaja. Una de las más importantes es la plataforma digital Kickstarter, fundada en Nueva York en el año 2009. Cuya misión es ayudar a los creadores a desarrollar sus proyectos mediante donaciones de patrocinadores.

Kickstarter acepta proyectos creativos relacionados con el mundo del arte, comics, artesanías, baile, diseño, moda, cine y video, comida, juegos, periodismo, música, fotografía, publicaciones, tecnología y teatro.

La manera en que funciona esta plataforma es sencilla. El artista presenta su proyecto en la plataforma y fija una meta de financiamiento. Si el proyecto alcanza la meta, se realiza el cargo a las tarjetas de crédito de los patrocinadores.



Una de las ventajas de Kickstarter es que cualquiera puede ser patrocinador. Ellos son quienes deciden si el proyecto vale la pena. Al ayudar a financiar un proyecto los patrocinadores no se convierten en accionista, ni obtienen propiedad intelectual del proyecto. Los patrocinadores son recompensados con una retribución definida por los autores del proyecto: copia de lo que se está creando, una edición limitada o una experiencia personalizada relacionada con el proyecto.

En este modelo alternativo de negocios se trata que todos ganen. La propia plataforma tiene un porcentaje de ganancia. En caso de que el proyecto alcance su meta de financiamiento, la plataforma cobra el 5% de los fondos recaudados.

Si tienes algún proyecto creativo y no cuentas con los medios económicos para hacerlo realidad, y los inversionistas convencionales lo consideran “demasiado arriesgado”. Atrévete a presentarlo en Kickstarter. Los tiempos han cambiado, se puede hacer negocio haciendo lo que más ama. Hoy, la creatividad sí es negocio.



LA MITAD DE LOS MEXICANOS NO CONFÍAN EN LAS VENTAS POR INTERNET

Por: R.C.

En México, si planeas que tu negocio venda sus productos o servicios por internet, quizá no obtengas los resultados esperados. A pesar de que las ventas por internet llevan realizándose hace dos décadas y potencializándose significativamente desde la creación de Amazon, en nuestro país casi el 50% de los mexicanos aún no confía en este modelo de compra, que ha revolucionado la manera de obtener productos a nivel mundial.

Esto es debido a que aún no se ha perfeccionado lo suficiente: 35% de los compradores en línea aseguran que no han tenido buenas experiencias. Otro factor importante que afecta a los negocios de venta por línea es que en México solamente el 15% de la población tiene tarjeta de crédito, indispensable para hacer la compra en la mayoría de las tiendas en línea. Aunque desde hace un tiempo, para contrarrestar esta problema muchos establecimientos en línea aceptan pagos vía Oxxo o depósitos bancarios.

Otro de los principales inconvenientes es que la mayoría de los compradores pasa el día trabajando fuera de casa, lo que

complica recibir su compra a domicilio. Ante esto Amazon se ha aliado con Oxxo para que el consumidor pueda programar que su pedido llegue a su Oxxo más cercano. Este servicio comenzó a operar en Mayo en 12 estados de la república.

Debido a las facilidades de entrega que ha incorporado Amazon, una de las empresas más grandes del mundo, y el alto nivel de confianza que tiene entre los consumidores, los expertos han hecho una recomendación a los empresarios. En vez de crear un sitio propio para ofrecer productos o servicios en línea (lo que puede llegar a costar más de \$100,000), México debe optar por aliarse con Amazon y ofrecer sus servicios a través de su plataforma, aprovechando las facilidades que como pionera y líder en el mercado pueden ofrecer a sus clientes. Esto en lo que a los consumidores mexicanos se siguen adaptando al modelo de compras en línea.

Se estima que durante los siguientes 3 años las cifras de compradores por internet aumenten significativamente en México, y el porcentaje de compradores con malas experiencias disminuya.



LAS TRES MEJORES CARRERAS UNIVERSITARIAS PARA EL FUTURO

Por: G.C.M.

Los avances tecnológicos nos facilitan realizar en mucho menor tiempo actividades cotidianas, pero también pueden ofrecernos una mayor expectativa de vida y lograr cosas que antes solo parecían posibles en las películas de ciencia-ficción. Sin embargo, también representan una amenaza al mundo laboral como lo conocemos.

El avance tecnológico desde la era industrial ha dejado desempleados a millones de personas alrededor del mundo, ya que sus trabajos son sustituidos por máquinas y hoy en día por la inteligencia artificial. De manera que las habilidades adquiridas en la universidad por muchos profesionistas dejarán de ser necesarias.

Elegir una de las siguientes tres carreras indispensables para el futuro podría asegurar a las nuevas generaciones que están por iniciar una carrera universitaria, un trabajo seguro y obtener mejores sueldos.

Sustentabilidad:

Hoy en día el medio ambiente enfrenta una de las mayores crisis debido, entre otros factores, a la explotación indiscriminada de recursos, contaminación y sobrepoblación. Cada vez más gobiernos y empresas tienen entre sus principales objetivos ser más amigables con el medio ambiente. Por lo que los que se gradúen de una carrera relacionada con la sustentabilidad del medio ambiente es seguro que no tendrán dificultad



para encontrar trabajo.

Salud:

Las carreras universitarias relacionadas con la salud seguirán siendo de las mejores remuneradas. Debido a la sobrepoblación y constante amenaza de epidemias y virus más resistentes a los actuales medicamentos, en el futuro serán necesarios más especialistas para innovar con nuevos tratamientos y atender a los pacientes.

Robótica:

Generar una ganancia considerable por medio de una

carrera en robótica, hace apenas unas décadas, era un golpe de suerte. A partir de los últimos diez años el panorama es totalmente distinto. Se estima que ente el 2012 y el 2020 se generarán casi 4 millones de trabajos en este campo. Aunque ese número es muy pequeño comparado con los cientos de millones de empleos que, mediante la inteligencia artificial, serán sustituidos por robots.

Las necesidades en el mercado laboral han cambiado. Las universidades no deben quedarse rezagadas para ofrecer este tipo de carreras, ya que contar con especialistas en estas áreas determinara el futuro del país.

EL SILICON VALLEY YUCATECO

Por: R.S.M

Una Zona Económica Especial (ZEE) es ideal para que empresarios e inversionistas desarrollen o hagan crecer su negocio. Al mismo tiempo que fomenta de forma exponencial el crecimiento de la entidad donde se lleva acabo. Por ello el gobierno ofrece beneficios importantes a quienes deciden aprovecharla.

Las ZEE cuentan con características geográficas, naturales y logísticas que le permiten ser una zona altamente productiva. En el caso de Yucatán, este lugar idóneo se encuentra en el Puerto de Progreso debido a su ubicación y accesibilidad vía marítima. Por lo que fue elegida como la ZEE ideal, en la que el principal objetivo es que en ella se establezcan empresas dedicadas a la innovación y desarrollo tecnológico.

¿Qué beneficios ofrece el gobierno de Yucatán a las empresas dispuestas a invertir en la ZEE?

- Descuento de hasta 100% en el pago del ISR durante los primeros 10 años
- Acceso a créditos fiscales por cuotas patronales al IMSS del 50% durante los primeros 10 años
- A los artículos que compren las empresas en otras partes del país se les aplicara una tasa de 0% de IVA.
- Un clúster mediante el cual los empresarios contarán con todos los servicios de apoyo
- Además de los beneficios que la ubicación preferencial en el que se asentaran dichas empresas.

Entre los principales beneficios que se espera que obtenga Yucatán mediante la creación de la ZEE en Progreso son mayúsculos.

Se espera generar de 40,000 empleos en los próximos 20 años. El incremento de 4% a 30% de la participación del sector ciencia y tecnología en el Producto Interno Bruto de la entidad. Y convertir a Yucatán en un pionero de la tecnología no solo a nivel nacional, ya que muchos especialistas consideran que esta zona tiene el potencial de convertirse en el Silicon Valley latinoamericano.

“EL FLUJO”

LA CLAVE PARA EL ÉXITO

EMPRESARIAL Y LA FELICIDAD

Por: A.H.A.

¿Alguna vez hiciste una actividad en que las horas pasaron volando sin que te dieras cuenta? Lo que experimentaste se conoce como “flujo” o estar en “la zona”. La mente alcanza un grado tan alto de concentración que pierde noción del tiempo y llegas a saltarte el almuerzo o que te sorprenda la noche. La sensación es descrita como algo sumamente agradable.

Las personas se encuentran tan inmersas en sus actividades que la ansiedad y las preocupaciones cotidianas se olvidan por completo. Los resultados son sorprendentes en este estado mental, logramos alcanzar nuestro más grande potencial y los resultados suelen asombrarnos y dejarnos felices y satisfechos. Ya sea creando un plan de negocio, componiendo una melodía o escalando una montaña, el flujo permite trabajar al cien por ciento nuestras habilidades.

Algo característico al alcanzar este estado de conciencia es que va acompañado de un gozo que muchos reconocen como felicidad, que se extiende incluso después de terminar lo que estamos haciendo, por la satisfacción que nos brinda los resultados de nuestro trabajo. Se cree

que solo se puede alcanzar el “flujo” cuando hacemos algo que nos gusta o apasiona, por lo que se relaciona principalmente con las actividades artísticas y los deportes. Pero lo cierto es que en cualquier actividad, por más monótona que sea, se puede entrar en “flujo”, entre ellas los negocios.

Imagina si en tu vida pudieras disfrutar más de tu trabajo, alcanzar mayores metas y ser más felices. Según numerosos neurólogos el ser humano es capaz de activar el “flujo” al fijarse metas fijas, recompensas inmediatas y, lo más importante, tener una actitud positiva. Por ejemplo, si tienes que hacer el inventario de tu negocio imagina las recompensas que dicha labor traerá a tu negocio y los problemas que te estará ahorrando. Piensa que si terminas a tiempo tendrás tiempo libre para ver uno de los capítulos de tu serie favorita.

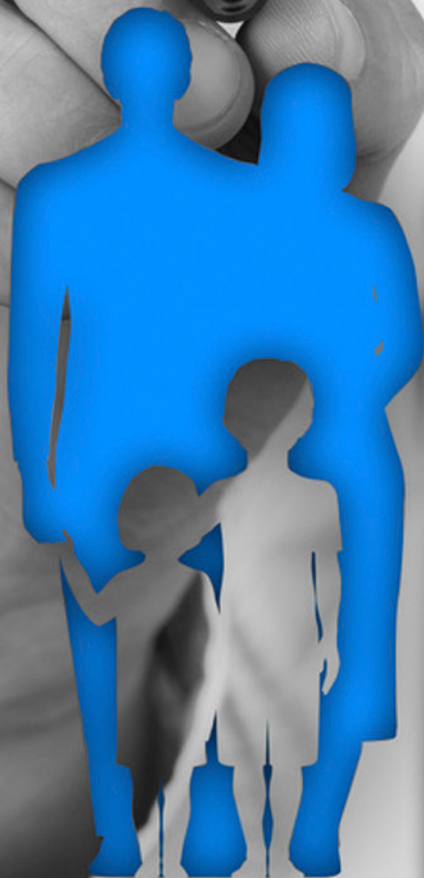
El “flujo” saca lo mejor de nosotros mismos, debes estar dispuesto a estar abierto y ser creativo, quizá encuentres una forma más eficiente de llevar a cabo esa tarea. Cuando menos te des cuenta las horas habrán pasado volando.

Invita a poner en práctica “el flujo” a tus empleados. No solamente aumentarán su productividad. El ambiente de trabajo será más feliz, lo que mejorara el ambiente laboral y el trato a los clientes.

Según Mihály Csíkszentmihályi, autora del libro “Fluir” (que te recomiendo leer si quieres saber más del tema), después de experimentar un “flujo” uno ya no es el mismo de antes, sino una mejor versión de nuestra personalidad. Atrévete a intentarlo, no tienes nada que perder y mucho que ganar.



SEGUROS A.R.



PREGUNTA POR NUESTROS

SEGUROS COBERTURAS

9993.20.24.26

¿TE INTERESA INVERTIR

A LARGO PLAZO? LOS CENTENARIOS PUEDEN SER

TU MEJOR OPCIÓN

Por: K.Y.J.S.

Al decidir en qué invertir nuestro dinero es fundamental tener bien definidas las metas. Si lo que buscamos es conseguir resultados a corto o mediano plazo es conveniente decidir por inversiones de poco riesgo, ya que el alza y baja de precios importantes pondrían en riesgo la inversión.

Por otro lado, si buscamos generar beneficios en años, o inclusive décadas, conviene optar por un perfil agresivo, puesto que las bajas súbitas del valor de nuestra inversión se compensarán con las altas, generando una mayor ganancia. Dentro de las diversas opciones de inversión agresivas y a largo plazo se encuentran los centenarios.

Los centenarios son monedas de oro que fueron creadas por la Casa de la Moneda de México. Actualmente su valor se encuentra entre los \$33,000 y \$37,000. Se puede adquirir en la mayoría de los bancos de México, casas de cambio, centros cambiarios y en la Casa de la Moneda. Algunos bancos requieren para su compra tener una cuenta, para evitar prácticas de lavado de dinero.

El valor del Centenario se determina por la cotización internacional del oro y la diferenciación entre peso y dólar. Debido a esto los cambios de precios pueden ser súbitos, y por ello, como mencionamos anteriormente, es buena inversión siempre y cuando sea a largo plazo.

Hay tres factores importantes que se deben considerar antes de adquirir un centenario:

1. El spread, que es la diferencia entre el precio de compra y venta, ya que se compra significativamente más caro de lo que se vende, para saber cuánto tiene que subir el precio para obtener ganancia.
2. El mal estado de las monedas por ralladuras o golpes bajan significativamente su valor. Por lo que es muy importante asegurarnos de adquirir una moneda en excelente estado y mantenerla con el mayor cuidado posible. Lo que nos lleva al siguiente punto.



3. Como propietario de un centenario es fundamental considerar la seguridad de nuestro patrimonio. Ya sea optando por una caja de depósito en el banco, caja fuerte, o un buen escondite. También se debe prestar atención a la humedad y otros factores que puedan dañar la moneda.

Comprar centenarios podría parecer pasado de moda, pero siguen siendo un buen modelo de inversión siempre y cuando nuestras metas sean a largo plazo.

TALENT LAND

ROMPE RECORD

Por: M.V.R.

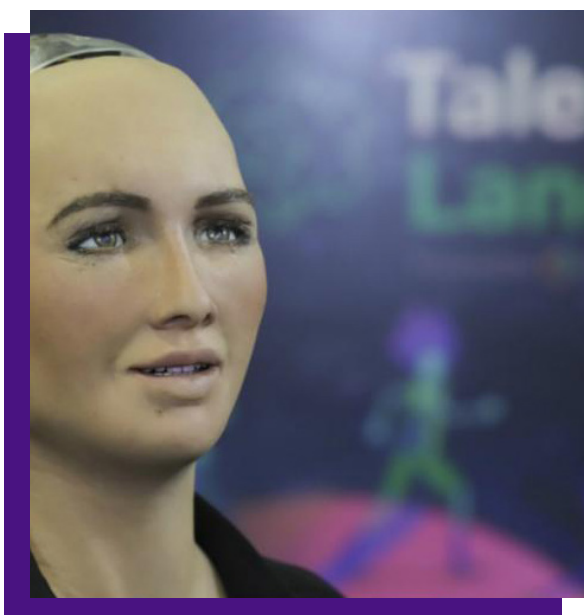




Talent Land es el evento más importante de tecnología, emprendimiento e innovación social del país. El Talent Land también se realizará próximamente en Colombia, Ecuador y España. Este año el evento se llevó a cabo del 2 al 6 de abril en las instalaciones de Expo Guadalajara. Hubieron más de 33,000 asistentes, 14 países invitados, 800 competidores y 1,500 horas de actividades en los 14 escenarios con distintas temáticas. Fue financiado por sector público, privado y la Universidad de Guadalajara.

El Robomath Challenge, torneo de robótica, rompió record Guinness como la clase de robótica más grande del mundo, al reunir 971 estudiantes. Entre las personalidades presentes estuvo Julioprofe, profesor colombiano que en su canal de Youtube, con casi dos millones de suscriptores, enseña física y matemáticas a alumnos de toda Hispanoamérica. Por este motivo el Banco Internacional de Desarrollo reconoció su canal como una de las innovaciones educativas con mayor impacto.

Uno de los momentos más memorables fue cuando Sophia, el primer robot en obtener una ciudadanía, dijo: “No he estado aquí lo suficiente, ojalá pudiera quedarme más tiempo. Sé que México es un gran país, con gente agradable y sorprendente tradición”.



Otro de los conferencistas fue Kevin Mitnick, famoso por llegar a ser uno de los cibercriminales más buscados por la FBI, y ahora se dedica a asesorar a varios gobiernos del mundo. Quien dijo: “Qué me llamen hacker, es como decir que Pablo Escobar se hubiera vuelto farmacéutico”.



En el Talent Land se invirtieron más de 200 millones de pesos para la realización de retos y premios en los que participaron jóvenes de todo el país. Entre los resultados más importantes de dichas competencias fue la creación de una red de blockchain que traza la ruta de los impuestos de los contribuyentes, y que ayudaría a luchar contra de la corrupción. Además una aplicación que identifica de manera automática las fakenews, noticias falsas, en distintos medios periodísticos electrónicos, que sería de gran utilidad en los tiempos electorales.

La siguiente emisión del Talent Land se realizará del 22 al 27 de abril del 2019 y se espera superar más records y aumentar el número de asistentes e inversionistas.



3 FRANQUICIAS MEXICANAS

EXITOSAS QUE CUESTAN MENOS DE \$60,000

Por: R.M.



Si quieres emprender un negocio seguramente has pensado en el modelo de franquicias. No solamente son atractivas porque su éxito ya ha sido comprobado en otros establecimientos, sino que muchas de ellas brindan la capacitación necesaria para poder administrarla exitosamente y recuperar la inversión a corto y mediano plazo para que empieces a recibir ganancias de esa inversión en cuanto antes.

Existe la falsa creencia de que sólo prosperan las franquicias con alto reconocimiento y de renombre. Estas llegan a costar millones de pesos y en caso de fracasar podrías verte en aprietos. La realidad es que en México existen 1300 franquicias y muchas de ellas son muy accesibles y su probabilidad de éxito bastante alta. Entre ellas las siguientes tres franquicias mexicanas:

Shifu:

Esta franquicia originaria de Veracruz funciona como un establecimiento que ofrece productos como juguetes, papelería, bisutería y artículos del hogar en precios desde \$30 y un límite de \$50. Existen más de 100 establecimientos que funcionan exitosamente, porque una de las ventajas de Shifu es que brinda asesoría permanente ante cualquier situación al dueño de la franquicia. No tienes tiempo que perder, el local lo instalan con todo lo necesario en dos días. Genera una utilidad

mayor al 50% y recuperas tu inversión en aproximadamente 10 meses.

Churrorrellenos:

Las franquicias que ofrecen alimentos preparados son las más exitosas en nuestro país, y Churrorrellenos no es la excepción. Por menos de \$60,000 adquieres todo el mobiliario disponible y la capacitación necesaria para ti y para quienes brinden el servicio. La recuperación de inversión es de aproximadamente 14 meses.

Todo por 3 pesos

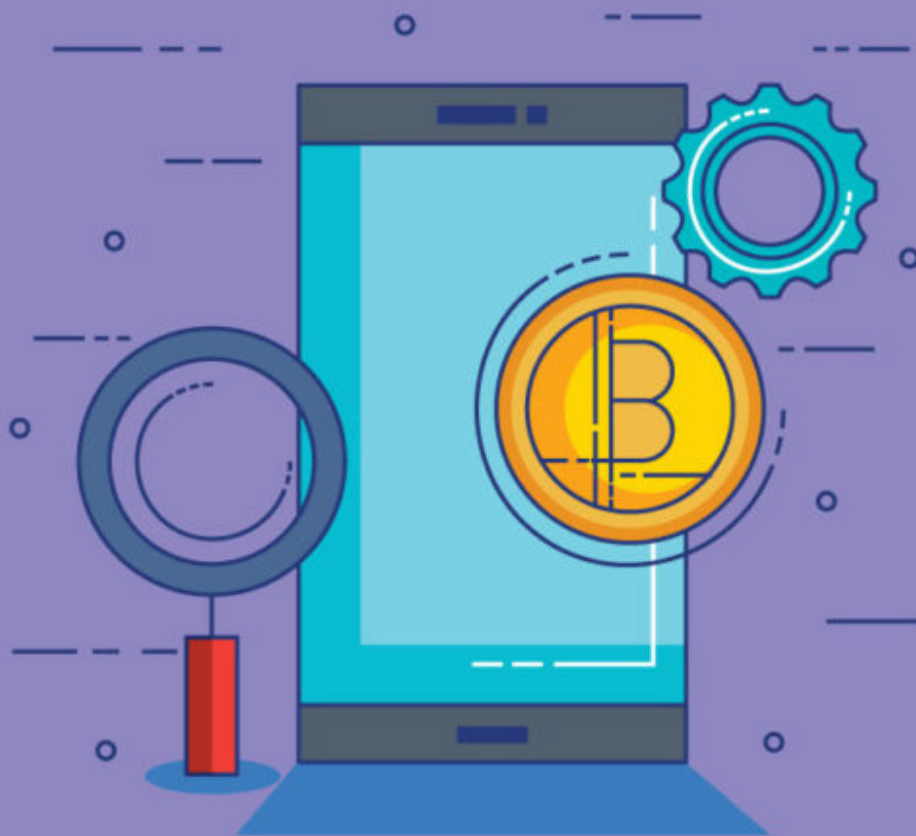
La franquicia funciona como establecimientos que ofrecen productos de belleza, miscelánea y rotación de productos de acuerdo a la época. Todo por \$3 pesos. Por el tan módico precio de los productos parecería que uno jamás recuperaría la inversión de \$58,900 pesos que cuesta la franquicia, pero en este concepto de tiendas los clientes suelen comprar numerosos productos hipnotizados por el costo tan bajo que ofrecen. La inversión se recupera a los 8 meses. Actualmente existen 120 establecimientos funcionando con éxito.

En definitiva, no se necesita una inversión millonaria para que una franquicia sea exitosa, sino de la astucia e inteligencia del emprendedor en saber reconocer las oportunidades y aprovecharlas.

MÉXICO PODRÍA CONVERTIRSE EN

CAPITAL FINTECH DEL MUNDO

Por: D.M.





ILAB, DONDE SE CONSTRUYEN LAS SOLUCIONES PARA EL PASADO MAÑANA

Por: R.P.A.

En México 2 de cada 10 jóvenes de entre 15 y 29 años no estudian ni trabajan. Cada uno de ellos pierde 3.3 años de sus vidas en esta situación. A diferencia de la gran mayoría de emprendedores que desdeñan a los famosos “ninis” Ilab apostó por ellos.

Ilab tiene una definición distinta de los ninis, aseguran que “No son aquellos que ni estudian ni trabajan. Son aquellos que no encuentran proyecto alguno por el cual interesarse ni ilusionarse”. Por lo que en Ilab se encargaron de brindarles un espacio en el cual encontrarían el interés y la ilusión que necesitaban para construir proyectos, y buscar la manera de hacerlos viables como negocio, con los siguientes tres requerimientos: Impactar a por lo menos 10 millones de personas, generar propiedad intelectual y generar empresas.

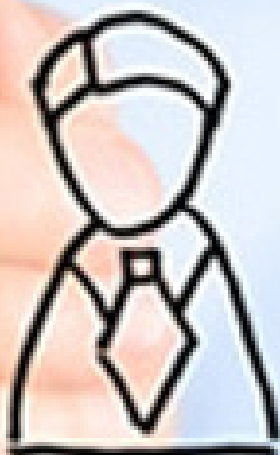
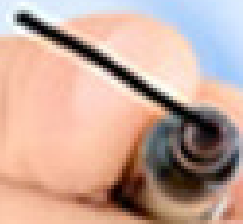
A muchos podría parecerle metas demasiado ambiciosas, o hasta imposibles ¿Cómo un grupo de ninis podría lograr semejantes hazañas? Pues lo hicieron. En el 2014 en Xalapa, Veracruz se llevó a cabo el primer programa de capacitación basado en el proceso de innovación que se sigue en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), con un grupo de 34 ninis desconocidos, durante cuatro meses. Los resultados fueron asombrosos, no solamente consiguieron desarrollar proyectos que terminarían por convertirse en negocios, estos generarían

movilidad social.

Desarrollar tecnologías necesarias para generar movilidad social es una tarea de suma importancia en nuestro país. Según el INEGI, la movilidad social es casi nula. Lo que significa que quien nace pobre, por más que se esfuerce es muy probable que muera permaneciendo aún en estado de pobreza. Por eso Ilab ha tenido reconocimiento internacional desde su fundación.

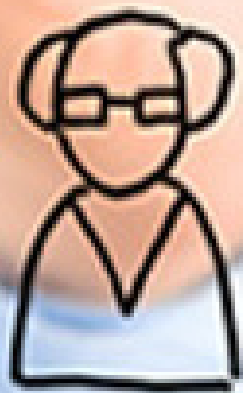
En Ilab más que crear productos buscan resolver los problemas del pasado mañana. Por lo que iniciaron con el primer Thinker Space de Latinoamérica. El cual consiste en reflexionar e identificar problemáticas globales de alto impacto que necesiten ser resueltas con tecnología en un marketplace, lugar físico donde las personas se reúnen para trabajar en conjunto compartiendo recursos y conocimientos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Ilab cuenta con 55 mil personas capacitadas, 32 centros instalados y más de 72 mil proyectos activos. El éxito de Ilab se debe a que ha sabido ver talento donde pocos, buscando que los negocios no solo sean rentables sino que ayuden a resolver problemas sociales y el desempleo juvenil. Y pensar que todo inicio con una idea en una servilleta en el 2013.



¡CUIDADO CON LOS MULTINIVELES!

Por: D.V.



A todos nos encantaría la idea de hacernos millonarios de la noche a la mañana, más aún si lo único que nos piden es una pequeña inversión inicial y tener que trabajar muy poco. Pero todo lo que suena demasiado perfecto termina no siéndolo. Lo mismo ocurre con los modelos de multiniveles que cada año se vuelven más populares. México ocupa el lugar 7 a nivel mundial en número de personas inscritas a un multinivel. La realidad es que, de no ser el dueño o fundador inicial, solo te harán perder dinero, tiempo e incluso amistades.

Estos negocios están diseñados para lavar cerebros y aprovecharse de la necesidad y falta de esperanza de sus víctimas, prometiéndoles todo con lo que más han soñado. Muchos hemos recibido la llamada de una vieja amistad para invitarnos a tomar un café para platicarnos acerca de un negocio que les ha cambiado la vida. Quienes se animan a ir terminan decepcionados, descubren que al que creían su amigo les hizo perder tiempo valioso platicándoles el viaje al extranjero que logró hacer y el coche del año que está próximo a estrenar. No es más que un discurso que los capacitadores del multinivel les hicieron aprender casi de memoria.

Los más despiertos pronto se dan cuenta que su "amigo" lo único que busca es inscribirlos con tal de recibir una remuneración económica. Pero existen quienes inocentemente, por la confianza que le tienen a ese ser querido, se creen todo el cuento y terminan inscribiéndose, aprendiendo el mismo discurso e invitando a platicar a familiares y amigos para invitarlos a alcanzar la maravillosa vida que no tienen, y el ciclo se repite una y otra vez. De este modo el efecto "piramidal" del multinivel engrosa su base enriqueciendo a los fundadores que se encuentran en la punta. La charlatanería no se detiene allí. Los multiniveles también obtienen ganancias vendiendo, por medio de sus nuevos integrantes, productos milagrosos. Sobrecitos que curan desde un catarro ihasta el cáncer!

Los multiniveles lucran con nuestros deseos más profundos, la estabilidad económica, la salud y la necesidad humana de sentirse valioso dándonos títulos como "plata", "oro" y "diamante". Haciéndonos creer que algún día llegaremos a la cima, lo cual no hay manera de que ocurra porque está diseñado para que esto jamás ocurra.

La próxima vez que alguien te invite un café para presumirte los millones que no tiene, recházalos e invierte ese tiempo en tus proyectos. Lo único que es seguro en los negocios es que para tener éxito debemos trabajar arduamente. Nada en esta vida llega gratis, o con poco esfuerzo, mucho menos el dinero.

**Desarrollo de
Prototipos**

**Gestión de la
innovación
empresarial**

**Desarrollo de
Software**

Innovación

Compromiso

Orientación

Resultados

999.99.43.868.

Calle 55 # 560 x 74 y 74-A Col. Centro, Mérida, Yucatán.

contacto@nuvobic.com.mx

www.nuvobic.com.mx



LOS BENEFICIOS DE UTILIZAR PANELES SOLARES EN TU NEGOCIO

Por: C.E.

Cada vez son más las empresas que ofrecen la posibilidad antes utópica de armonizar la industria y el medio ambiente. A pesar de que las condiciones climáticas y el constante deterioro del planeta están volviendo cada vez más urgente tomar acciones contra el calentamiento global, es posible no sólo salir adelante sino sacar provecho de la adversidad. Además de las evidentes ventajas de la energía solar respecto a su renovabilidad, este recurso puede llegar a ser favorable tanto en su uso doméstico como en el de empresas.

En primer lugar, es inagotable, de modo que es menos susceptible a presentar deficiencias, pues no intervienen fenómenos naturales en su alimentación energética. Se trata de energía limpia, pues no emite residuos ni consume recursos fósiles del planeta, como el gas o el petróleo, lo cual, desde luego, reduce costos.

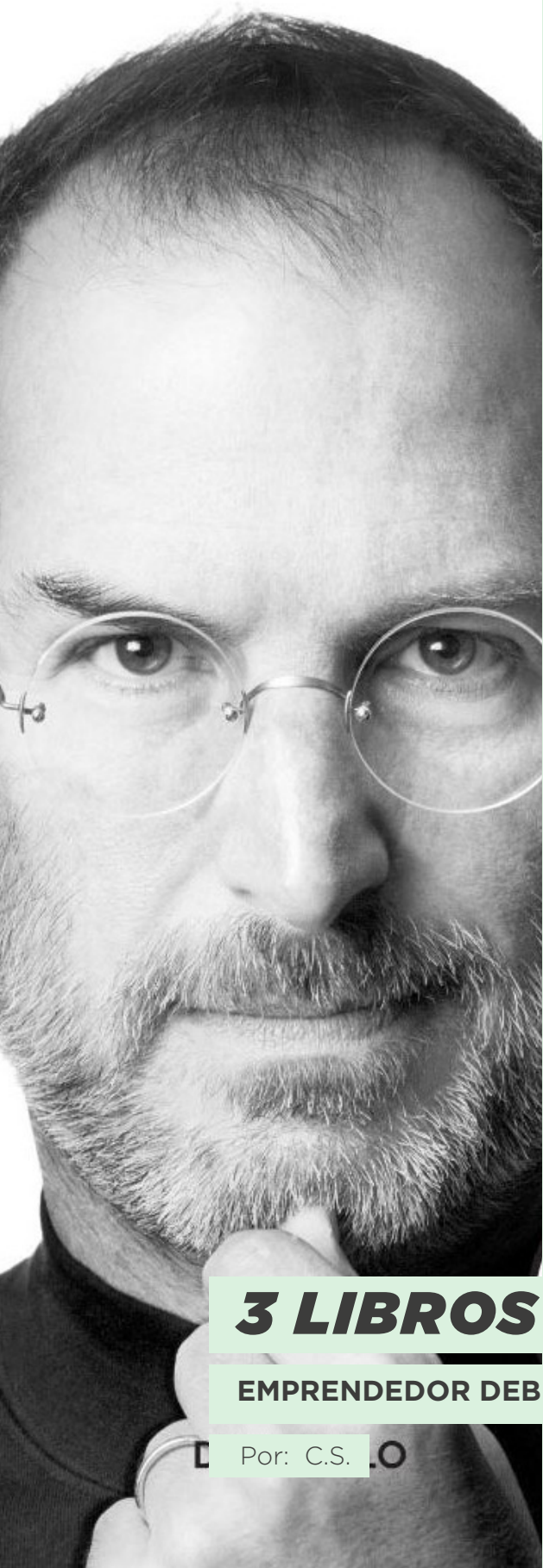
No obstante, se tiene la idea de que las instalaciones de energía solar sólo sirven mientras hay exposición a la fuente, de modo que, cuando llega a ser más necesaria, es imposible recurrir a ella. La realidad es que la energía que obtienen los paneles solares se puede almacenar para su posterior uso en bancos de baterías. Asimismo, dependiendo de la regulación legal, la energía excedente se puede vender a compañías de electricidad. Esto, desde

luego, en caso de que se utilice paneles en empresas de mediano a gran tamaño.

Cabe distinguir entre la energía fotovoltaica, que permite producir electricidad; la solar térmica, que se emplea para generar calor y la termoeléctrica, que permite tanto generar electricidad como calor, por lo cual, esta última se utiliza sobre todo en procesos industriales. Por todo lo anterior, países como Brasil, India, Japón, Alemania, y en especial China, ocupan los primeros lugares en implementación de energía limpia en el rubro industrial.

Por otra parte, este tipo de energía ofrece ventajas en el ámbito fiscal. Debido a que la Ley del ISR, en su artículo 32 fracción XXVI, indica que se puede deducir 100% de la inversión, con lo cual se beneficia al contribuyente con alrededor de 30% de ahorro, al adquirir un sistema solar.

Además, contribuir con un uso responsable de la energía significa mayor confiabilidad para tu negocio, pues los nuevos consumidores se sienten más satisfechos con productos y servicios que respetan el medio ambiente. Visiblemente, la tendencia a optar por energías limpias va en crescendo, por lo cual se pueden encontrar múltiples opciones que se adaptan a las necesidades productivas y financieras de cada negocio.



Steve
Blank

Bob
Dorf

EL
MANUAL
DEL
EMPRENDEDOR

A GUÍA PARA PASO A PASO PARA CREAR UNA EMPRESA

Prólogo de José Antonio de Miguel (@yoemprer) y prefacio de Alberto Per

3 LIBROS QUE TODO

EMPRENDEDOR DEBE LEER

Por: C.S. LO





Los libros son el pilar del conocimiento. Te permiten aprender de los éxitos y fracasos de quienes se han consolidado como los mejores empresarios y CEOs más importantes de los últimos tiempos. Además de brindarte consejos útiles que pueden guiarte en este difícil camino de aprender a emprender. Aquí te recomendamos los que pueden ayudarte a tener ideas claras acerca de cómo lograr emprender con éxito.

- “Steve Jobs: La Biografía” Por Walter Isaacson

Esta es la biografía de uno de los iconos más importantes del éxito empresarial de los últimos siglos. Cuenta con casi 50 entrevistas a Steve Jobs, por lo que podrás conocer su manera de pensar los negocios, el proceso creativo, éxitos y fracasos y los datos más personales de este genio. Para su realización el autor también entrevistó a cientos de personas cercanas a Steve Jobs, desde familiares hasta colegas de trabajo, quienes relatan la energía y obsesión por la perfección del creador de Apple.

Es sin duda un libro que puede brindarte la inspiración necesaria para atreverte a emprender, y si ya lo hiciste, a llevar al límite tus capacidades.

- “El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una gran empresa” Por Steve Blank y Bob Dorf

Este manual fue diseñado para guiar al emprendedor desde la formulación de la idea del negocio, hasta la consolidación y expansión del mismo. Está dividido en cuatro partes: ¿Cómo empezar?, El descubrimiento de Clientes, La validación de clientes, El Apéndice A (una lista de pasos fundamentales para la creación de un negocio que el lector tiene que ir marcando conforme a sus avances). Este manual ha ganado reconocimiento mundial debido a los resultados que emprendedores, de todas las edades y nacionalidades, han alcanzado.

- “Pequeño Cerdo Capitalista” por Sofía Macías

Este libro, escrito por una empresaria mexicana, se ha convertido en un clásico para quienes buscan invertir su dinero inteligentemente. Según la autora no es necesario ser millonario para convertirse en inversionista. Entre sus páginas encontrarás que existen modelos de inversión en los que se puedes invertir con menos de \$50 pesos.

En él también obtendrás las herramientas indispensables para aprender a ahorrar y administrar tus finanzas personales y hasta las de tu negocio. Es una excelente guía para quienes buscan sacarle el mejor provecho a su dinero y aumentar sus ganancias.



CONSEJOS PARA ELEGIR

EL NOMBRE DE TU

NEGOCIO

Por: M.P.

Elegir un buen nombre para tu negocio puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso. En esta era globalizada, es todo un reto lograr que un nombre sea original y resalte entre el montón. Existen especialistas que podrían ayudarte, pero no asegurarte el éxito. Todavía nadie puede prever el efecto que un nombre o logotipo tendrá sobre los clientes. Así que podrías gastarte una fortuna en los servicios de una agencia publicitaria y fracasar. Un buen nombre es igual de

importante que la calidad de tus servicios o productos. De nada sirve ofrecer lo mejor si pasas desapercibido.

1. Asegúrate que no esté registrado

El número de empresas, de todas las áreas, es cada vez mayor y por ello la cantidad de nombres posibles es más limitada. Una demanda podría dejarte en bancarrota si no te aseguras de que el nombre no esté registrado. ¡No olvides registrar el tuyo! Alguien más podría colgarse de tu éxito y hacerlo antes que tú.

2. Debes decir lo que ofreces, sin ser muy explícito.

El error que más se comete es elegir un nombre que a los clientes potenciales les remita una cosa totalmente distinta a lo que ofreces. La falta de claridad puede llevarte al fracaso. También el ser demasiado explícito puede ocasionar que tu negocio no sea atractivo. ¿Quién querría comprar en “Tienda de Vestidos de Novia”? Si tiene la opción de ir a “Vestidos by Teodoro” Puede que la primera ofrezca una mayor calidad, pero “Vestidos by Teodoro” le da prestigio a la marca y será más visitada.

3. Evita las iniciales

Si usas iniciales para el nombre y tu negocio es nuevo y aún no se ha posicionado en el mercado, solo tú y alguno de tus empleados sabrá que significa cada inicial. No llamara la atención y los clientes no se van a tomar la molestia de investigarlo.

4. La tipografía

La tipografía es casi tan importante como el nombre. De nada te va a servir tener un nombre espectacular, si no es llamativo a la vista pasará desapercibido. El tipo de letra, el color y el diseño también deben decirle al cliente lo que ofreces. A nadie se le antojaría un helado de un negocio cuyo letrero sea en blanco y negro con letra sencilla y nadie contrataría una funeraria con letras divertidas con colores del arcoíris.



SEGURIDAD DE REDES

VISUALIZACIÓN DE DATOS



WWW.REDESMAYAB.COM

TURISMO DE

EXPERIENCIAS

Por: M.G.



En la actualidad, viajar no es sólo una manifestación de curiosidad o estatus; más que una diversión, se trata de la búsqueda de riqueza espiritual y emocional. Empresas turísticas que consideran este enfoque van ganando la partida contra las que conservan la oferta de lujo, relajación o fiesta.

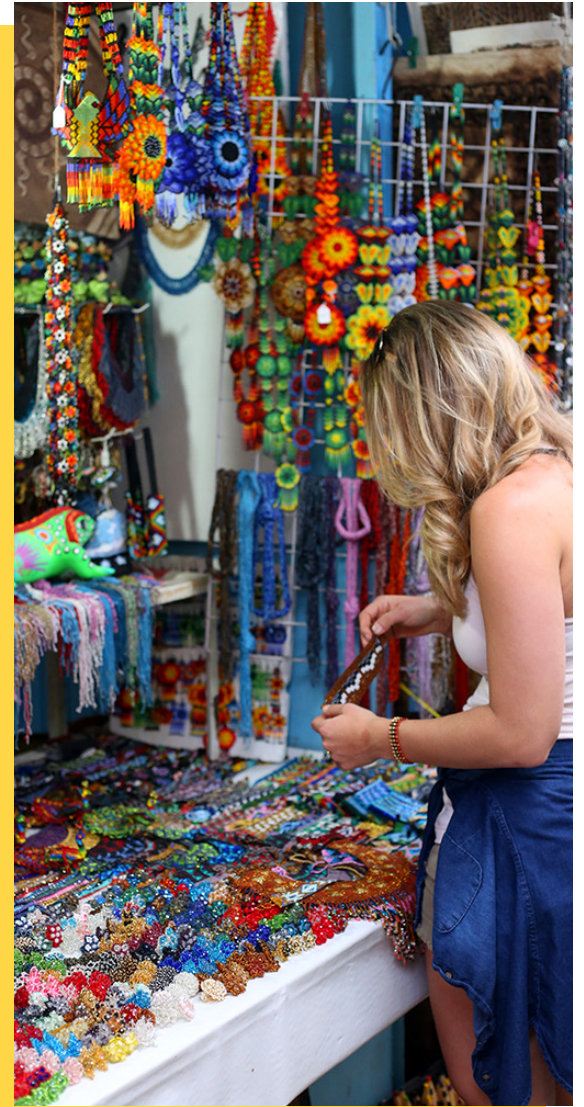
Esto es debido, en parte, a la capacidad comunicativa que permiten los medios digitales. Así, viajar no es algo que se cuenta, sino algo perceptible para todos, lo cual influye en la tendencia a un mayor flujo turístico. Así, la facilidad para transmitir las peculiaridades de la vida cotidiana exige tanto diversidad como profundidad en la experiencia.

El turismo de experiencias, así, se propone ofrecer un acercamiento a la aventura, a la exploración de lugares exóticos, pero en un entorno seguro. Esto permite que los viajeros se sumerjan ya no sólo en el espectáculo y el consumo sino en la construcción de un suceso memorable. De este modo, empresas como agencias, aerolíneas, pueden obtener ingresos por su capacidad para moldear y acercar al cliente a la experiencia deseada, diferenciándose de las empresas del gremio con un plus 100% emocional.

Por otra parte, el turismo de experiencias, al abocarse a la diversidad, implica un reconocimiento de las necesidades que presentan los diferentes grupos. Además, fomenta la convivencia con los nativos del destino turístico de modo que se eleva el flujo monetario para artesanos y pequeños productores locales.

En México, por ejemplo, es precisamente así como ha alcanzado auge el turismo a “pueblos mágicos”, al hacer sentir a los turistas que forman parte del entorno durante su estadía. No obstante, el turismo de experiencias es un concepto que ha venido funcionando como eslogan para diferenciarse de la competencia sin que se atiende siempre a los objetivos adecuados.

Por tanto, el concepto comienza a reemplazarse por “turismo de emociones”, considerando que la idea



de vivir experiencias es evocar emociones. Este enfoque tiene mucho por ofrecer tanto a turistas como empresas mediadoras y locales, debido a que genera una mayor conexión con los deseos del turista, quien, desde luego propagará su satisfacción por todos los medios posibles.

La idea para que esta intención se convierta en éxito es configurar la experiencia a modo de volverla única, como un privilegio que sólo es posible gracias a sus anfitriones. Así, se crea una atmósfera que resulta sinérgica y excitante para todo grupo que evite los lugares comunes.

¿PORQUÉ ES TAN IMPORTANTE UNA BUENA CONTABILIDAD PARA MI PYME?

Por: J.C.

La contabilidad es una parte importante en la administración de un negocio, esta te permitirá crear una empresa sana. Cuando pensamos en contabilidad muchas veces solemos pensar únicamente en el pago de los impuestos para evitar sanciones, que es cierto, pero no lo es todo.

Además de permitirnos el cumplimiento del pago de los impuestos, la contabilidad es la mejor manera de llevar el registro de las finanzas de nuestra empresa, esto nos ayuda a medir el crecimiento y desempeño de nuestro negocio, así como nos apoyará en la toma de decisiones para mejorar las estrategias implementadas tanto en un corto y largo plazo.

Para las PyMES, la contabilidad es un tema que resulta muy delicado, pues estas no suelen tener la experiencia para saber como deben de realizarse de forma correcta, esto no solo para evitarnos problemas con autoridades fiscales sin para tener en orden nuestra información relativa a las finanzas.

La contabilidad, para muchas empresas, se convierte en un dolor de cabeza y aunque sean buenos desempeñando su actividad, sin un manejo correcto de las finanzas de la empresa pueden encontrarse con muchos problemas sin saberlo. Podrás saber información correcta del negocio cómo cuánto están ganando, si tienen utilidad, si tienen pérdidas, conocer las inversiones, gastos y deudas si llevan una correcta contabilidad.



Esta información no es únicamente relevante para la toma de decisión de los socios o dueños, es posible que ayude a otras áreas, pues difundiendo los resultados a otros departamentos, estos pueden crear estrategias para optimizar su desempeño, si las ventas estuvieran bajas por ejemplo, quizá haga falta inversión en el departamento de marketing.

La contabilidad es de gran utilidad para llevar el control de los ingresos y egresos de la empresa y es vital para la toma de decisiones de la misma. Pero sin un procesamiento correcto de la información existe el riesgo de tomar decisiones con información equivocada, lo que puede desarrollar graves problemas, incluso la quiebra.

Una alternativa para que las Pymes que no cuentan con un contador en la empresa es realizar contratación externa del servicio para poder asegurar en cierta medida que contarán con la información necesaria para tomar las mejores decisiones.

USAR POPOTES

EN TU ESTABLECIMIENTO PODRÍA

AFECTAR LA IMAGEN DE TU NEGOCIO

Por: M.R.

Desde la industria restaurantera, hasta supermercados, tiendas de conveniencia y cadenas de cine, la comercialización de bebidas implica el consumo de un accesorio fútil que causa daños irreversibles para los cuerpos marinos.

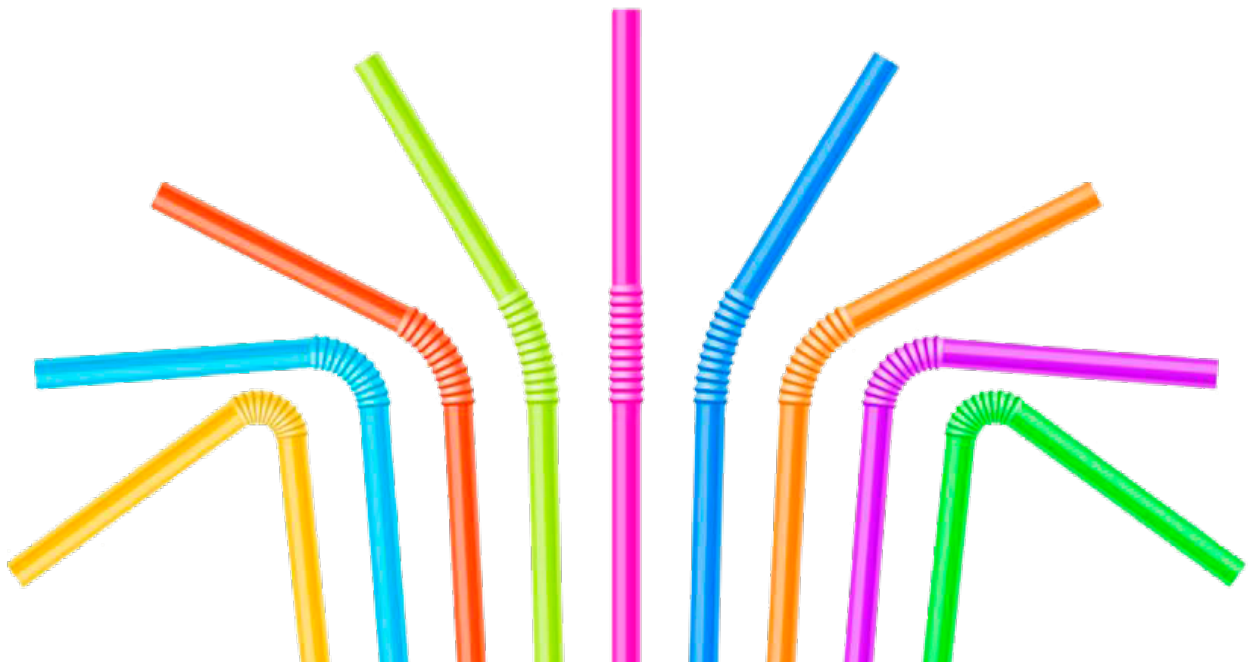
El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, en 2017, indicó que debido al mal manejo de rellenos sanitarios y el turismo, más de veinte millones de toneladas de plástico contaminan el mar, año con año. Solo por esta causa, alrededor de un millón de aves marinas mueren anualmente, así como 100 mil ejemplares de mamíferos y ovíparos, por ingesta u obstrucción física.

La revinculación con el medio ambiente se está haciendo patente en el consumo de productos eco-friendly, los cuales, durante su producción y desecho, evitan daños a la fauna. Por tanto, las alarmantes cifras de contaminación marina causada por polímeros son motivo de que, cada

vez con mayor frecuencia, los comensales rechacen el uso de popotes para disfrutar sus bebidas.

La concientización sobre los efectos del consumo desmedido va en detrimento de la producción de desechables, mientras la industria procura ofrecer alternativas más satisfactorias con productos biodegradables. Lamentablemente, éstos se siguen acumulando, sin importar que su tiempo de degradación sea menor que la de los popotes tradicionales. Entre tanto, esta información se multiplica, en forma de campañas y comunicados que modifican la percepción de los consumidores.

De este modo, la tendencia es clara: por una parte, es imperante reducir el uso de popotes para evitar afectaciones en la fauna y medio marinos; por otra, se debe suprimir este artículo de los enseres de nuestras empresas, si no se quiere causar el disgusto de un cliente comprometido con el medio ambiente.





CÓMO MEJORAR

LA ATENCIÓN AL CLIENTE

Por: A.R.



La atención al cliente es fundamental para el éxito de cualquier negocio, es la parte determinante entre una venta cerrada o la que pudo haber sido. Al menos un 70 por ciento de las decisiones que toma un cliente están determinadas por la manera en que fueron tratados. Los consumidores son el principal activo de las organizaciones, por lo que es necesario tener atenciones específicas con ellos, especialmente si hay bastantes empresas con el mismo giro de venta que de uno.

Hay ocasiones en la que pensamos que tenemos un buen servicio, pero si se revisa con precisión podemos darnos cuenta de que hay fallas, por eso, aquí te damos una lista de las cosas que podrías hacer para corregir o potencializar tu trato al cliente:

- **Profesionalidad:** para poder vender un producto lo primero que se tiene que hacer es conocer bien lo que se está promocionando, tener dudas o no contar con la información suficiente cuando el cliente pregunta algo es bastante desalentador.
- **Credibilidad:** si se trata de vender mentiras sobre lo que el producto puede y no puede hacer, el cliente se da cuenta, y en caso de que no se haya percatado del fraude que se le hizo, en el momento en que lo haga se habrá perdido un comprador en vez de ganar dos más por recomendaciones.
- **Cortesía:** todo el personal de una empresa debe estar consciente de la importancia que tiene el hablar con propiedad, evitar miradas lascivas o incluso un tono de voz inadecuado;

no se trata de acartonar a los empleados, sino que debe ser un trato natural, sin ser exagerado u artificial.

Estos son los pilares en los que uno debe concentrarse, pero existen otro tipo de técnicas más prontas que permiten mejorar la atención al cliente:

- Capacitar al personal es una actividad constante, una plática no es suficiente.
- Pedir una evaluación al consumidor, de esa forma podemos saber cuál es la acción que más disgusta.
- Utilizar un “comprador incognito”.
- Servicio a domicilio, o al menos una empresa que se encargue de las entregas.
- Es vital conocer las fortalezas del personal, saber en qué área podrían sentirse más cómodos y ejecutar un mejor desempeño, si el trato directo con personas no es lo suyo, hay que buscarle un área más de oficina.
- Estudiar al cliente es un detalle que ayuda a crear empatía, así como un respeto por sus costumbres o cultura, además de esta forma puedes encontrar un producto más apropiado para su situación.

Finalmente, sepa que mejorar el servicio es una tarea constante cuyo fin no es próximo, se trata de tener paciencia, tanto con el cliente como en las ventas totales, porque eventualmente el beneficio se podrá vislumbrar más pronto de lo que uno se imagina.



¿CÓMO INCREMENTAR MIS VENTAS POR REDES SOCIALES?

Por: E.A.

Actualmente, las redes sociales son una parte fundamental de nuestra vida, ya sea que las usemos como entretenimiento o un medio de comunicación con nuestros seres queridos, también representan una herramienta indispensable en cualquier negocio, sin importar su tamaño.

Los consumidores a los que se enfrentan las compañías de hoy en día son personas más informadas, las cuales están sumamente acostumbradas a buscar y obtener todo lo que necesiten por medio de una aplicación

en su celular. Tan sólo, el 82 por ciento de los clientes pueden ser ubicados por medio de sus redes sociales, y no sólo eso, sino que el 72.6 por ciento de los negocios que usan redes sociales superan a los que no lo hacen.

Pero ¿cómo obtener ganancias verdaderas a través de estas herramientas? Lo principal es que generes un flujo de contactos y recomendaciones en todas las redes que tengas, ya sea Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat, etcétera. Eso es lo que hace la diferencia entre un comercio online o uno en redes sociales; se

crea una red entre “amigos” que se va pasando de voz en voz.

El secreto está en ofrecer algo diferente que sólo se encuentra en tu empresa. A su vez, puedes ofrecer productos exclusivos sólo para seguidores, o incluso una invitación a un evento, la idea es impactar al consumidor para que desee compartirlo con sus amigos.

También hay que conocer las dinámicas de cada red y aprovechar eso en beneficio de la empresa, por ejemplo: hacer una promoción en Foursquare en donde si hacen check in les regales un café; en realidad la pérdida es mínima porque las ganancias se elevan considerablemente.

Si cuentas con un lugar físico, vincúlalo con tus redes sociales, es decir, si tienes una tienda de ropa desarrolla



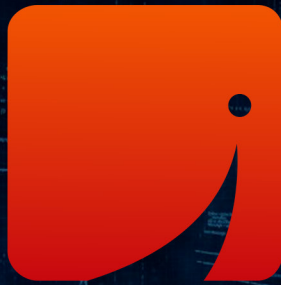
un espacio en donde los jóvenes puedan tomarse una foto y subirla a Facebook.

Otra cosa que es de gran utilidad son las evaluaciones, aunque en algunos casos puede ser perjudicial, las personas confían más en un tercero que en la misma marca, por lo que siempre están buscando los comentarios de la gente que ha consumido el producto en cuestión. Si llegas a tener una mala crítica, puedes ofrecer una cortesía para contrarrestar el error, de esta forma recuperas a un cliente y ganas otros al ver este tipo de gestos.

Es muy importante que todas las imágenes que subas a redes sociales tengan una buena calidad, todo es imagen en nuestros días, por lo que los consumidores se inclinarán siempre por algo que les sea visualmente agradable.

Finalmente, recuerda que la atención al cliente es una herramienta ya bien conocida pero infalible, es necesario estar al pendiente de las redes que utilices y contestar con prontitud, nada es más molesto para un usuario que sentirse ignorado.





FLARE SCIENCE

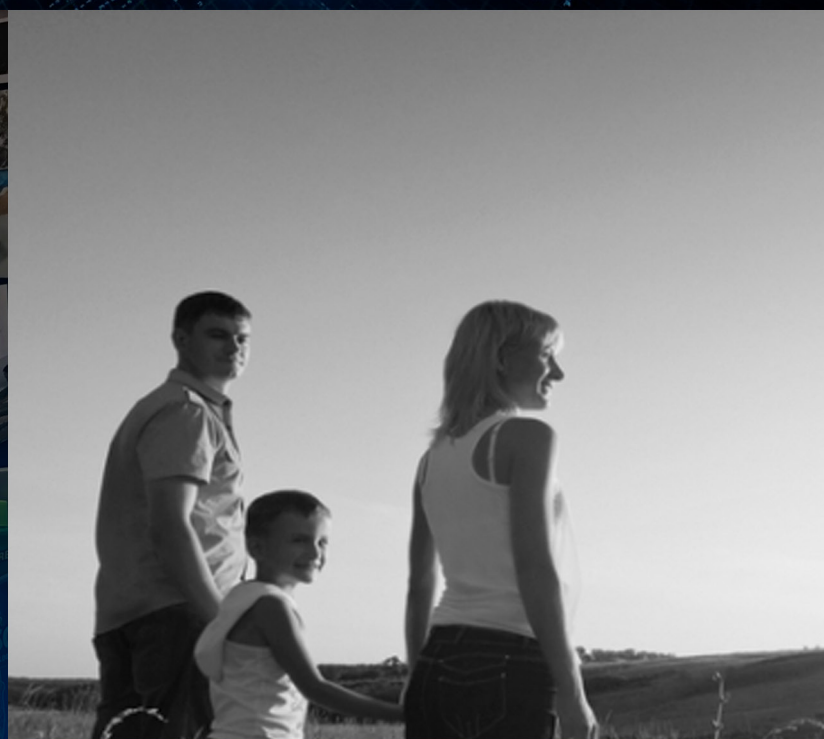
contacto.flare@gmail.com

www.flarescience.com.mx

sinbio
VOLUCIONES EN INGENIERÍA Y BIOTECNOLOGÍA

- AGUAS RESIDUALES
- CONSULTORÍA AMBIENTAL
- TRAMPAS DE GRASA
- TRATAMIENTO BIOLÓGICO

contacto@sinbio.com.mx



Daniel Arandia
- AGENTE DE SEGUROS -

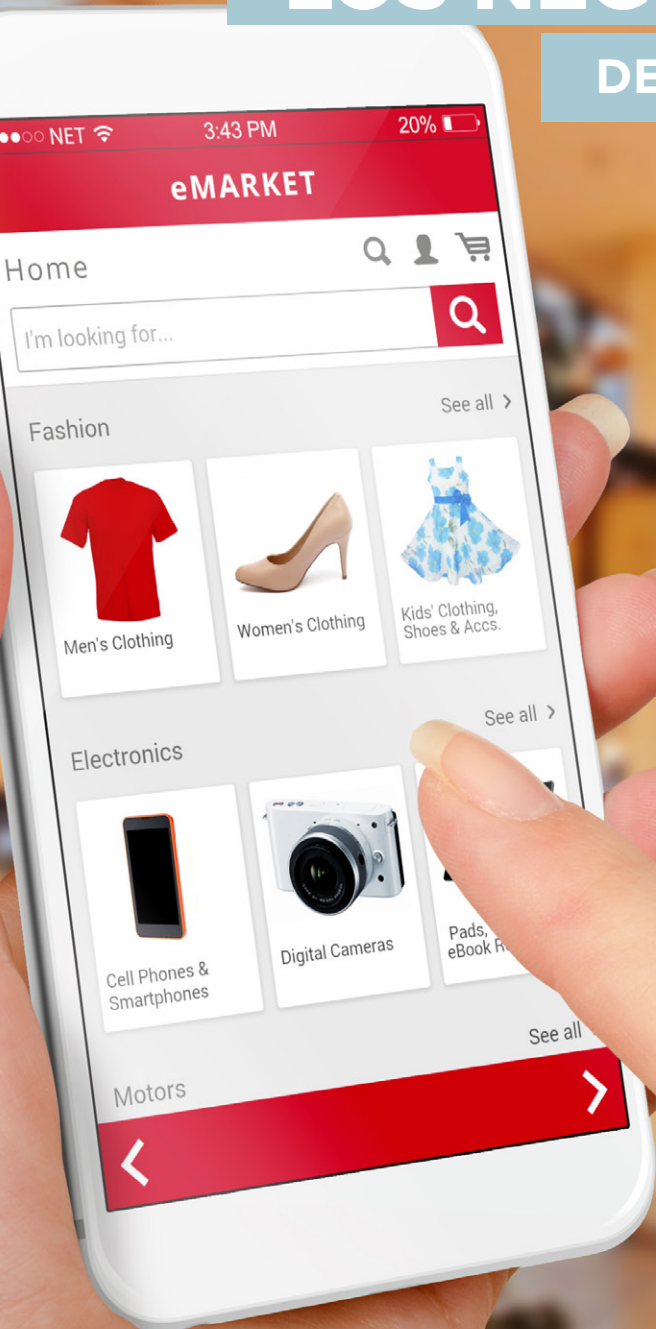
(999) 949.29.99

POR UN FUTURO SEGURO PARA TU FAMILIA

LOS NEGOCIOS

DEL FUTURO

Por: M.R.



Sin duda la vida ha tomado un giro completamente distinto desde la existencia de la banca electrónica. El recurso no para de actualizarse y expandirse hacia áreas imaginables, pues las fintech comienzan a colonizar las funciones tradicionalmente bancarias: desde pagos y transacciones hasta compraventa de acciones. El ascenso de estos sistemas se debe a su practicidad y transparencia; su sustentabilidad y capacidad expansiva a lo ancho del mundo. Definitivamente, uno de los negocios que se muestra más fuerte hacia el futuro se encuentra en el área financiera. Se especula que en un futuro no muy lejano los bancos y financieras estarán al alcance de sus usuarios sin mediadores humanos.

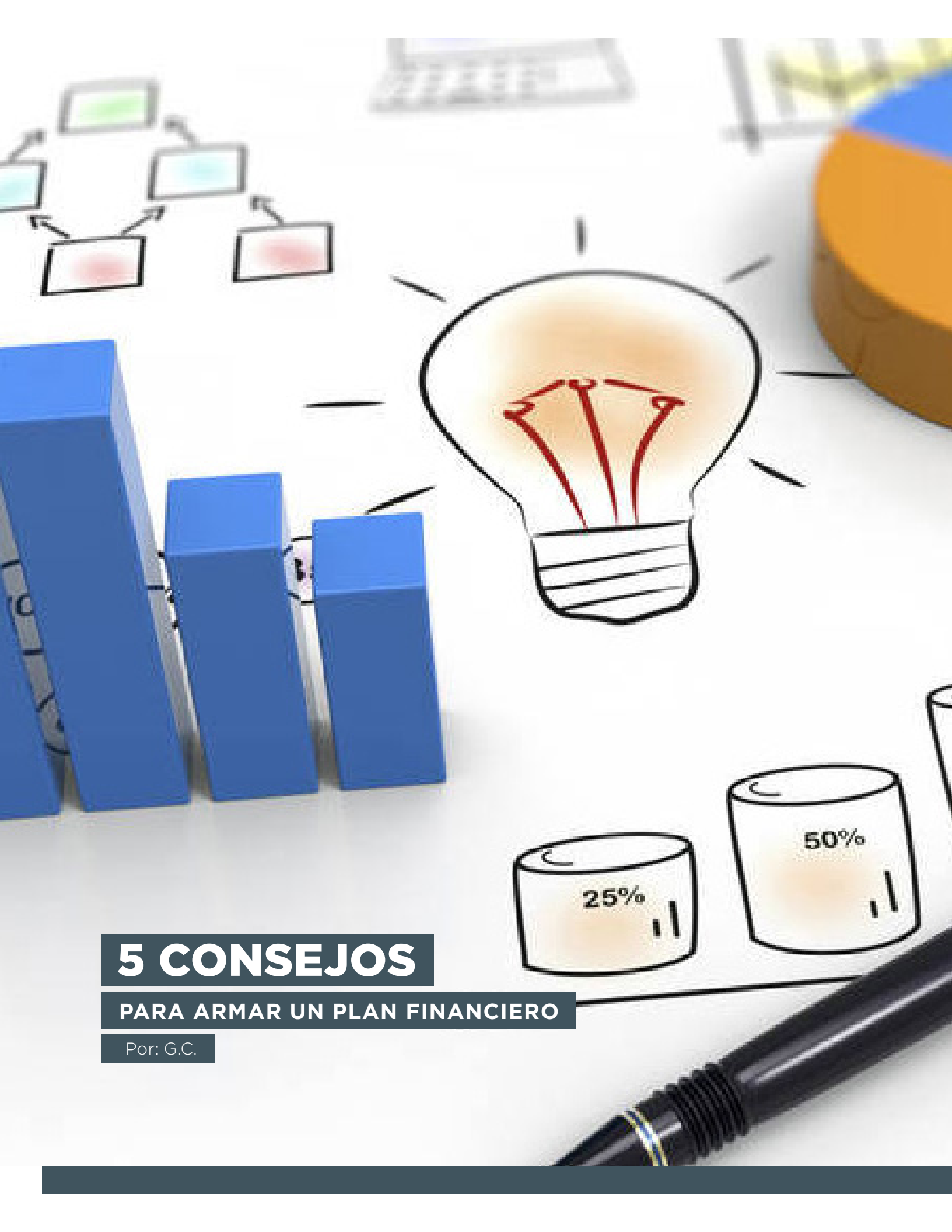
Por lo tanto, los negocios más sobresalientes para invertir a futuro son los relacionados con las tecnologías. Así, por ejemplo, se puede mencionar la gestión de plataformas para coworking a distancia, lo cual facilita indudablemente la creación de redes laborales sin fronteras espaciales o temporales.

Asimismo, vale la pena invertir en tecnologías de interconexión, pues la idea es que las funciones del móvil se puedan realizar en cualquier pantalla provista de internet, para contar con monitores táctiles siempre a la mano.

No obstante, lo que se avecina con mayor raudo es el "pago por móvil". Se trata de lo que Trendwatching denomina cash-less. Empresas como Pay pal, Google y Master Card han estado en colaboración para desarrollar esta forma de transacción, de modo que las tarjetas tradicionales tienden a desaparecer, para ser sustituidas por la tecnología móvil. Por otra parte, esta misma representa un vínculo directo para aprovechar divisas electrónicas, en cualquier momento y lugar.

Otro de los negocios más prometedores para el futuro son las aplicaciones para el cuidado y monitoreo de la salud. Esto implica el diseño personalizado de planes alimentarios, contadores de calorías, rutinas de ejercicio y de relajación, entre otros factores que definen el nivel de salud de los individuos.

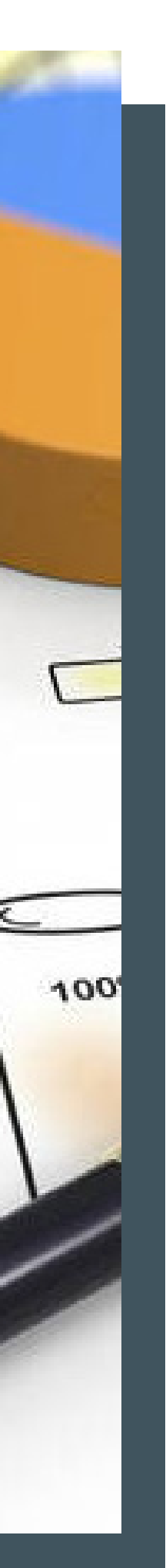
Por último, se advierte que, entre todas las respuestas de consumo ante internet, se puede volver a formas más primitivas de mercado. El trueque es una tendencia que se está manifestando a través de internet, así como establecimientos. Consiste en intercambiar bienes y servicios sin que sean mediados por la moneda, y esto ya se empieza a llevar a cabo incluso para productos artísticos y de lujo.



5 CONSEJOS

PARA ARMAR UN PLAN FINANCIERO

Por: G.C.



Debido a las condiciones de la competencia en el ambiente económico actual, en dónde existe demasiada incertidumbre acerca de los movimientos en las finanzas nacionales, las PyMES deben estar ocupadas en la elaboración de un plan financiero que se ajuste a los diferentes ámbitos.

Es por eso que es importante tener en cuenta estos cinco consejos que permitirán armar un plan estratégico para así mejorar las finanzas de tu PyME en cualquier contexto.

1. Determina metas y objetivos. ¿A qué se destinará el capital de tu empresa?. Partiendo de una valoración del estado financiero de la empresa, es importante que establezcas la dirección y fijes el objetivo financiero que incluya rentabilidad, liquidez y apalancamiento.

2. Haz un presupuesto. Es importante tener un registro de todo el dinero que entra y sale de la empresa, esto te servirá para realizar un presupuesto del cual partirás para realizar tu plan financiero. Debes registrar las ganancias, si recibes alguna clase de financiamiento externo, entradas diversas de proyectos extras, etc; en los egresos deberás considerar los gastos fijos, mantenimiento y compra de insumos.

3. ¿Qué gastos son más importantes? Cuando hayas realizado el presupuesto, visualiza cuáles son los gastos más importantes para llegar al objetivo financiero que estableciste en tu plan, elimina los gastos que no son necesarios porque no reportan beneficios a la empresa. Si restringes las salidas de capital te servirá para mantener el gasto al mínimo y así

optimizar los ahorros de la empresa.

4. Calendariza y proyecta tus metas. Es importante contar con un calendario en el cual establezcas los días de pagos, inversiones y gastos (corto, mediano y largo plazo) que contemplen los objetivos y alcances de tu plan financiero. Con esto podrás establecer la disposición de capital en el año, visualizar el tiempo que te lleva alcanzar una meta y administrar de manera astuta los recursos en caso de tener alguna clase de emergencia o eventos no previstos.

5. Crea escenarios y examina tu plan financiero. Verifica que los gastos que contemplaste y el ahorro que puedes obtener con tu plan sea correspondiente a los objetivos que fijaste al comenzar, deberás ser cuidadoso con observar que no hayan fugas de dinero y que el mismo plan puede ser sometido a ajustes en caso de requerirse. Esto último tendrás que mantenerlo presente debido a lo que mencionamos al iniciar, los cambios en el mercado como las tasas y las fluctuaciones así como las reformas financieras y fiscales no pueden predecirse y tienes que estar preparado para realizar cambios en el plan de inicio que te permita cumplir tu meta financiera.

Probablemente no puedas en un inicio desarrollar un plan financiero solo, por lo que es importante tener en cuenta que siempre puedes acercarte a un experto en el tema que te de la guía para diseñar e implementar el plan. En I Want to CO contamos con las personas indicadas para ayudarte en este tema. ***¡Contáctanos!***



Inteligencia Organizacional

"Este es el comienzo de una
mejor versión de tu empresa"

www.intor.com.mx

- Capacitación • Consultoría • Proyectos •
- Jurídico • Finanzas • Desarrollo Industrial • Innovación • Mercadotecnia • Psicología Organizacional

Calle 25-C #343 x 34 y 36 Col. La Florida, Pinos. Mérida, Yucatán, México.

Teléfono: **+52 (999) 196.19.68**  @IntorConsultor



CONSULTORÍA EN PROYECTOS SOCIALES

196.19.68
Calle 55 # 560 x 74 y 74-A Col. Centro,
Mérida, Yucatán.
cdc.desarrollo@gmail.com