



Él es Alejandro Ramírez, uno de los empresarios más importantes de México y director de Cinépolis

El empresario fue señalado como uno de los participantes en una campaña orquestada contra AMLO

Las historias de éxito de los negocios en diversas ramas nos alientan a seguir mejorando cada día nuestra propia estrategia de marketing, y una de esas estrategias exitosas ha sido la de una marca que tenemos muy presente en nuestro día a día: Cinépolis.

El cine es un negocio rotundo: todos disfrutamos de acudir a las salas porque hay propuestas para todos los gustos, pero esto es solo una parte del éxito que está fuera del alcance de las exhibidoras cinematográficas, pues esto corresponde a las casas productoras. Entonces, ¿cuál fue la clave del éxito de Cinépolis?

Bajo el nombre de Cine Morelos, en 1947, surgió en Morelia Michoacán una sala de exhibición de cine. Posteriormente, en 1971, Enrique Ramírez Miguel creó la Organización Ramírez Cinemas, que cambió de nombre a Cinemas Gemelos y después a Multicinemas.

PLAN DE NEGOCIOS

En 1994 surgió oficialmente Cinépolis, aunque en ese año fue cuando se firmó el Tratado de Libre Comercio, lo cual representaba una gran oportunidad de crecimiento...o fracaso.

Enrique Ramírez tomó cartas en el asunto y, al ser un negocio familiar, llamó a su hijo Alejandro Ramírez, **economista graduado de Harvard y con maestría en Oxford, apenas comenzando una prolífica carrera. Sin embargo, el hijo decidió apoyar el negocio y fue cuando Cinépolis comenzó su ascenso al éxito.**

Lo que había que hacer era cambiar la industria y ofrecerles a los visitantes ese plus que los convertiría en asiduos de Cinépolis y no de otras cadenas de cine. Alejandro se puso manos a la obra y comenzó a revolucionar las experiencias del cine, pensando en lo que ahora conocemos como “micromomentos”, según el lenguaje marketero:

¿En los lejanos 90 te pasó que comprabas tus boletos y al ser hora de entrar a la sala ya había una fila larguísima, quedándote con los peores asientos de todo el recinto (en la primera fila, por ejemplo)?

Bueno, pues la solución fue enumerar los asientos para que, al comprarlos, ya estuvieras asegurando el lugar que querías.

- Cuando al fin encontrabas un buen asiento, alguien muy alto se sentaba enfrente de ti y cubría parte de la pantalla...la solución fue crear filas con asientos escalonados que evitan estas molestias.**
- Si eres de los que les molestaba el intermedio, Cinépolis lo eliminó y, aunque se arriesgaron a perder ventas en dulcería, ocurrió lo contrario: la venta subió porque, al no poder salir a mitad de la película, la gente prefería comprar todo lo que se le antojaba -y lo que no- desde el principio.**

PLAN DE NEGOCIOS

¿Te parecen incómodas las salas tradicionales? Para eso se crearon las salas VIP, con mucho más espacio entre cada fila y asiento, así como sillones reclinables en lugar de butacas rígidas.

Esto fue el comienzo de una serie de cambios que puso a Cinépolis en el gusto del público, pero no pararon ahí. Alejandro siguió innovando en los usos que se le podían dar a las salas de cine, implementando tecnología y diversión con la proyección de producciones en 3D, así como con las salas 4DX con tecnología coreana que permiten una experiencia más inmersiva en la película. También, se pensó en los más pequeños, al crear salas especiales para niños, con un área de juegos, toboganes y venta de dulces a granel. Por otra parte, se incursionó en los servicios de *streaming* (tecnología multimedia) con Cinépolis Klic, que ofrece la renta de películas por medio de la app, para poder disfrutarlas desde casa.

Gracias a una buena estrategia, Cinépolis ha logrado extender su marca a países como Guatemala, El Salvador, Honduras, Panamá, Costa Rica, Argentina, Perú, Chile, Brasil, Colombia y Estados Unidos, así como a países más lejanos como España e India. El plan ahora es llegar a los Emiratos Árabes y el Golfo Pérsico, para ser un fuerte competidor frente al resto de las empresas exhibidoras cinematográficas.

El éxito de una marca o empresa no es algo que dependa de la suerte, de hecho, el trabajo arduo solo es una parte de la fórmula, la otra parte es una buena estrategia de negocio que te permita alcanzar el objetivo...tal como sucedió con Cinépolis.

Las historias de éxito de los negocios en diversas ramas nos alientan a seguir mejorando cada día nuestra propia estrategia de marketing, y una de esas estrategias exitosas ha sido la de una marca que tenemos muy presente en nuestro día a día: Cinépolis.

PLAN DE NEGOCIOS

Mario Molina



José Mario Molina Pasquel y Henríquez (Ciudad de México, 19 de marzo de 1943 al 7 octubre de 2020), conocido como Mario Molina.

Ingeniero químico, científico, profesor y activista mexicano, destacado por ser uno de los descubridores de las causas del agujero de ozono antártico.

Compartió el Premio Nobel de Química de 1995 por su papel dilucidando la amenaza que representan los gases CFC (*Clorofluorocarburo*) y otros a la capa de ozono de la Tierra.

Así mismo, sus investigaciones y publicaciones sobre el tema condujeron a la elaboración del Protocolo de Montreal de las Naciones Unidas, el primer tratado internacional que ha enfrentado con efectividad un problema ambiental de escala global y de origen antropogénico.

PLAN DE NEGOCIOS

Cursó estudios en la Universidad Nacional Autónoma de México UNAM, en la Universidad de *Freiburg* y en la Universidad de *California (Berkeley)*.

Como profesor e investigador se desempeñó en la Universidad de *California (Irvine y San Diego)*, el Instituto Tecnológico de California, el *Jet Propulsion Laboratory*, el Instituto Tecnológico de Massachussets y el Instituto Scripts de Oceanografía.

Fue asesor en temas de ciencia, tecnología, clima y medio ambiente para los gobiernos de Barack Obama y Enrique Peña Nieto. Durante sus últimos años fue un vocal divulgador de los peligros del calentamiento global.

Además del Premio Nobel, la labor científica y ambiental de Mario Molina fue reconocida con más de una treintena de doctorados honoris causa, membresías a varias sociedades científicas en México y Estados Unidos, así como la Medalla Presidencial de la Libertad de los Estados Unidos.

Alfredo Quiñones-Hinojosa



La increíble vida del **Doctor Q**, el neurocirujano con una "mente brillante" que escapó de México a EE.UU. como ilegal (y cuya historia Hollywood quiere llevar al cine).

Alfredo Quiñones-Hinojosa es el director de Neurocirugía de uno de los mejores hospitales del mundo.

PLAN DE NEGOCIOS

No tenían agua potable ni electricidad. Su hermana de seis meses murió de deshidratación cuando él era niño y a su familia le tocó enfrentar momentos extremadamente duros.

Vivían en Palaco, una localidad muy marginada en las afueras de Mexicali, en el Estado de Baja California, justo, al lado del muro que separa a México de Estados Unidos, al final de la línea del tren.

Alfredo Quiñones-Hinojosa, es ahora el Director de Neurocirugía de uno de los mejores hospitales del mundo: la Clínica Mayo. Ahí trabaja extirpando tumores con la misma precisión del que desactiva un explosivo altamente peligroso.

***Is everybody ready to rock and roll?* (¿Están todos listos para rockear?) dice entusiasmado antes de ingresar al quirófano para tratar de salvarle la vida a Robert, un paciente con un tumor de grandes dimensiones del interior de su cerebro.**



Entonces nos quedamos cinco: Gabriel, Jorge, Rosa, Jacqueline y yo. Mis padres no tenían mucha educación, pero eran muy chambeadores (trabajadores).

¿Tenían agua potable o electricidad? ¿Le tocó a veces pasar hambre?

PLAN DE NEGOCIOS

No, no teníamos nada de eso. Traíamos el agua en garrafones y no teníamos luz. Yo nací en 1968, pero en 1977 vino una crisis y es ahí donde las familias pobres se hicieron más pobres. Es cuando empieza una bifurcación de clases mucho más acentuada.

Aquí es donde nosotros entramos en hambre, ahí es donde no teníamos comida, donde lo perdimos todo.

- **"El cerebro es la estructura más compleja y enigmática en el universo. Contiene más neuronas que las estrellas existentes en la Galaxia Universal"**

Mi padre entra en un período de depresión muy fuerte y mi madre surge como la matriarca de la familia y empieza a trabajar, a coser ropa, a limpiar casas, lo que pudiera conseguir para seguir sosteniéndonos.

También tenía unos tíos que nos traían comida, que nos ayudaban cuando podían.

¿Qué recuerdos tiene de cuando era niño?

Yo era un niño muy travieso, muy inquieto. Un niño lleno de imaginación. Me encantaba explorar, nos íbamos a los campos, a los canales. Yo siempre tenía ganas de viajar a las estrellas. Me imaginaba que era una persona que navegaba el mundo.

¿Le gustaba leer?

Me encantaba leer una revista que se llamaba Kalimán, que era un superhéroe que utilizaba ciencias, tecnología, ingeniería, matemáticas...

¿Y qué se imaginaba que podía llegar a ser cuando fuera mayor?

Como no tenía ejemplos a seguir, yo no sabía qué iba a ser. Pero te juro que yo sabía que había una luz. Cuando todos veían oscuridad, yo veía una luz y me imaginaba una vida llena de satisfacción.

PLAN DE NEGOCIOS

Miraba las revistas de Kalimán y como él viajaba por todo el mundo, yo también quería viajar por el mundo. Mi abuelito era el que me llevaba a las montañas a explorar.

Y mi abuelita materna también influyó en mi vida, porque mi Nana María, era curandera y partera. La gente la quería mucho. Décadas más tarde me vine a dar cuenta que de ella aprendí lo importante que es el servicio a la comunidad.

Cuando era adolescente decidió cruzar de México a Estados Unidos **saltando el muro**.

¿De dónde le vino esa idea?

Sale de la necesidad. Era lo que nosotros veíamos y es lo mismo que sigue pasando ahora con el presidente de México. La idea de brincar el muro me vino porque no lo veía como un obstáculo físico que estaba frente a mí, **sino como un reto**.

- **¿Cómo aprende el cerebro a leer?**

Yo estaba buscando una mejor vida, ganar un poco de dinero y mandárselo a mis padres. La gente me mira ahora, con éxito mundial y todo, **pero no tiene la menor idea de la cantidad de sacrificios que hemos tenido que pasar**.

La primera vez que saltó el muro no le fue muy bien...

Practiqué por muchos años cómo brincar el muro divisorio entre México y EUA.

Tienes que correr a toda velocidad, subirte rápido y antes de llegar al **alambre de púas tienes que lanzar tu cuerpo hacia el otro lado.**

El Doctor Q saltó dos veces el muro cuando tenía 19 años. La primera vez lo detuvieron y la segunda vez sí logró su objetivo.

Apenas caí del otro lado me agarraron los de migración, estuve detenido durante la noche y al día siguiente me regresé a México.

PLAN DE NEGOCIOS

Y luego fue a saltarlo por segunda vez...

Es que decidí no darme por vencido. Y la segunda vez salí triunfante.

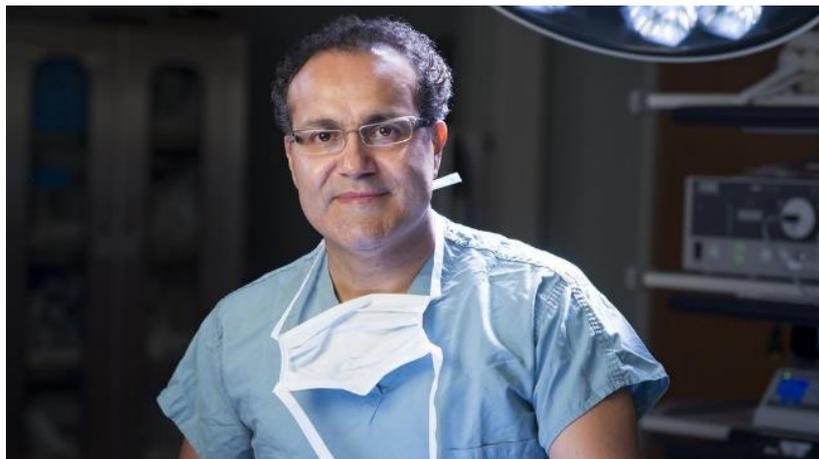
Al momento de caer del otro lado, cuando tus pies tocan tierra firme, hay una cantidad de adrenalina que te agarra con fuerza y empecé a correr hacia el otro lado sin parar, brincando, saltando cercos pequeños, casas, perros y toda clase de obstáculos.

Sabía que en unas cuantas cuadras más, había un primo esperándome ya.

¿Cuántos años tenía cuando llegó a trabajar a los campos de California?

Tenía 19 años cuando me fui a vivir permanentemente. Aunque a los 15 años, ya había ido ilegalmente durante los veranos a trabajar en la agricultura y rogaba por trabajo y guardaba mi dinerito, se lo daba a mi familia y me regresaba.

¿Cómo dio el tremendo salto desde a aprender inglés hasta llegar a la universidad?



Estaba en un "*Community College*", el *San Joaquín Delta College*.

PLAN DE NEGOCIOS

Luego de que me aceptaron en la Universidad de California en Berkeley, que sigue siendo la mejor universidad pública de los Estados Unidos.

Doctor, *¡Y ahora se dedica a extirpar tumores cerebrales...!*

Sí, ahora estudio los *glioblastomas multiformes*.

Siento ese deseo de pelear contra ellos, de luchar contra esa injusticia, porque siempre he pensado que el hecho de no encontrar una cura contra el cáncer, especialmente en el cerebro, es una injusticia.

Xavier López Ancona



Xavier López Ancona es un empresario mexicano, reconocido por ser el fundador, presidente y director general de la multinacional de entretenimiento KidZania desde 1999.

Fue incluido en la lista de los empresarios **más exitosos de México según Forbes**.

Nacimiento: 4 de abril de 1964 (edad 58 años), Ciudad de México

Educación: *IPADE Business School* (Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa)

PLAN DE NEGOCIOS

Años activo: 1999-presente

Organización fundada: KidZania

Cerca del 70% de sus localidades se encuentran en Asia y en África.

Kidzania tiene presencia en dichos continentes en:

- **El Cairo**
- **Delhi**
- **Mumbai**
- **Surabaya**
- **Yakarta**
- **Koshien**
- **Tokio**
- **Busán**
- **Seúl**
- **Kuwait,**
- **Kuala**
- **Lumpur**
- **Doha**
- **Jeddah**
- **Bangkok**
- **Estambul**
- **Abu Dhabi**
- **Dubai y Qatar**
- **Giza**
- **Nagoya**
- **Amman**
- **Riad y**
- **Johannesburgo.**

Kidzania fue la primera empresa de entretenimiento completamente mexicana en poder exportar su negocio al mercado internacional.

Usualmente México consume entretenimiento de fuentes extranjeras y exporta poco en ese rubro.

PLAN DE NEGOCIOS

Sin embargo, Kidzania logró revertir esa tendencia, haciendo más atractivo para otras empresas el salir a mercados “desconocidos”. **¿Cómo lo logró? ¿Cómo una empresa que inició con un centro de entretenimiento en la capital mexicana terminó siendo el principal centro de entretenimiento infantil de la capital indonesia?**

El director ejecutivo de Kidzania menciona que la tenacidad, la inteligencia empresarial y la creatividad han sido clave para el éxito de dicha empresa.

La exitosa empresa mexicana comenzó con una etapa de expansión a nivel nacional, para después dar pie a la **expansión mundial.**

En los inicios de la expansión internacional, los mexicanos buscan un socio del país de interés para poder conocer las costumbres de la región, las leyes, los gustos y ver qué inversionistas podrían estar interesados en participar.

Como socios, buscan empresas con experiencia en el sector de entretenimiento y educación.

Las experiencias que ofrece Kidzania siempre son con miras a la formación de sus clientes, buscando que su concepto tenga la mayor calidad didáctica posible.

La empresa busca que los valores de honestidad, el trabajo en equipo y el liderazgo se plasmen en los niños que visitan sus parques. Teniendo esto en mente, los dirigentes de Kidzania tienen muy claro que lo más importante es escuchar y aprender de las culturas donde buscan expandir su negocio.

Las modificaciones en cada localidad nueva son relevantes e interesantes.

Por ejemplo, en Arabia Saudita, **donde las mujeres no tenían permitido manejar**, la empresa consiguió que las **niñas menores de 14 años pudieran manejar jugando** dentro de las instalaciones de Kidzania en Jeddah. Kidzania buscó ser fiel a sus ideales y buscó la manera de poderlos cumplir acorde a las leyes y las costumbres del país al que llegó.

PLAN DE NEGOCIOS

El éxito de los parques de Kidzania en Asia era tal antes de la pandemia que, en Tailandia, India, Singapur, Turquía, Filipinas y Kuwait, las entradas tenían que reservarse con tres meses de anticipación.

Kidzania comenzó a franquiciar su negocio y esto le facilitó entender mejor la cultura del país de acogida.

Con el modelo de franquicia, la empresa mexicana puede transmitir el conocimiento y entrenar al personal con la filosofía de Kidzania y escuchar las peticiones de los locales. En 2018, el costo de la franquicia rondaba entre los 15 y 35 millones de dólares, incluyendo derechos de marca, slogan, diseño y programa de parques, capacitación, software y apoyo operativo. La adaptación de los parques, como se ha mencionado, corre a cargo de los socios locales, quienes además contratan al personal y buscan patrocinadores y proveedores.

Actualmente, Kidzania tienen presencia en 27 países y cuentan con 35 parques. Cerca del 70% de sus localidades se encuentra en Asia y en África.

Como ya se mencionó, Kidzania tiene presencia en dichos continentes en: El Cairo, Delhi, Mumbai, Surabaya, Yakarta, Koshien, Tokio, Busán, Seúl, Kuwait, Kuala Lumpur, Doha, Jeddah, Bangkok, Estambul, Abu Dhabi, Dubai, Giza, Nagoya, Amman, Riad y Johannesburgo.

Desafortunadamente, en el año 2020 cerró sus parques en Manila y en Singapur por la pandemia de Covid-19.

Sin embargo, está proyectado que para 2023 se abra un nuevo parque en Asia en Hong Kong y se está analizando la apertura de nuevos parques en Teherán y en Sydney, Australia.

Cuando el empresario mexicano Xavier López Ancona era niño, soñaba con ser Presidente. Puede decirse que su sueño se cumplió, ahora es Presidente y Fundador de una empresa mundial, única en su tipo.

PLAN DE NEGOCIOS

Como fundador y presidente del parque temático infantil Kidzania, dirige una serie de mini ciudades instaladas en distintas partes del mundo con lenguaje, dinero y reglas propias.

Estos parques, inspirados en el mundo real, ponen a sus visitantes niños a trabajar imitando roles de adultos. A cambio, reciben Kidzos –la moneda de este mundo de fantasía– que pueden gastar en juguetes o experiencias mientras están allí.

Los Niños se Inspiran

Los niños del mundo se inspiraron. Viendo la forma en que los adultos estaban manejando el mundo se había convertido en algo exasperante. Desde la perspectiva de los niños, las cosas no estaban yendo tan bien como deberían ser y no parecía que eso fuera a mejorar pronto.

No ocurrió de la noche a la mañana; tomó mucho tiempo. Y no ocurrió en un sólo lugar, sucedió en las mentes de varias culturas en todos los continentes.

Bajo la perspectiva de los niños, los gobiernos operaban de forma ineficiente y las sociedades se estaban volviendo desiguales, los recursos naturales estaban siendo mal aprovechados y los valores eran cada vez más negociables.

Con los principios siendo ignorados y la violencia en ascenso, se volvió evidente que los niños heredarían un mundo menos que ideal, un mundo devaluado por el ser humano, sin valores, sin honestidad, vulgar y violento.

Entonces, algo tenía que hacerse y los niños estaban preparados para hacerlo.

Su idea nació como resultado de **pensamientos comunes, un ideal, más que un lugar físico. El **pensamiento colectivo de imaginar algo mejor por los niños de todo el mundo fue lo que llevó al nacimiento de este espíritu.****

PLAN DE NEGOCIOS



Sin importar la identidad racial, religiosa o cultural, el espíritu de su idea trascendió barreras geográficas para encontrar sus raíces en una visión utópica de lo que podría ser un mundo ideal en perfecto funcionamiento.

Este sería un mundo lleno de oportunidades donde los niños podrían reafirmarse y ser totalmente responsables.

Sería un mundo donde los niños podían pensar y actuar independientemente de los adultos, compartiendo ideas y adquiriendo conocimiento.

Esto requeriría que los niños desarrollaran sus habilidades, expandieran su conocimiento y adquirieran experiencia. Especialmente experiencia, todo tipo de experiencia en cualquier tipo de profesión y con cualquier tipo de tecnología disponible.

Lo que había comenzado como un pensamiento compartido de malestar ante las ineficiencias del mundo adulto, se estaba convirtiendo en una promesa definitiva.

PLAN DE NEGOCIOS

Los niños proclamaron su soberanía como un grupo unido por el mismo objetivo y anunciaron su independencia inmediata del espíritu que condujo a los niños a querer tomar acción, fue el mismo espíritu que finalmente los llevó a proclamarse como una Nación: **sus ideales eran universales y no estaban limitados por fronteras geográficas, ni barreras físicas y las diferencias culturales tampoco les restringían un mundo adulto.**

Si los niños iban a estar listos para aplicar sus ideas una vez que se unieran al mundo adulto al cumplir 16 años, el entrenamiento y la experimentación, serían esenciales para sus planes. Pero primero necesitarían identificar lo que era realmente importante para ellos y así comenzar a ejercer sus "DerechoZ".

Los niños redactaron la **Declaración de Independencia** como una proclamación de su **independencia de los adultos y como un anuncio inequívoco de la existencia de su nuevo mundo.**

Aunque el año y lugar exactos donde se firmó esta declaración es algo incierto debido a la ilegibilidad de la fecha y ubicación del documento, el día en sí, 10 de septiembre, no está sujeto a discusión como el Día de la Independencia de KidZania.

El primer paso fue **autodenominarse una Nación.** Una Nación unida por ideales más que por límites geográficos, que sería el lugar que todos los niños **podrían llamar hogar, sin importar el lugar donde vivieran.**

Creada a partir del espíritu de hacer del mundo un lugar mejor, la suya sería una Nación para la eternidad.

Después de algunas ideas y propuestas, los niños eligieron el nombre de su Nación: KidZania. Literalmente significa "La tierra de los niños buena onda". Este nombre les hacía sentido porque querían que su Nación fuera para y sobre los niños. Era perfecto, la Nación KidZania era una **tierra de niños con un alcance global.**

PLAN DE NEGOCIOS



Carlos Santamaría Díaz, el niño que a sus 12 años ingresó a estudiar **Física Biomédica** en la Universidad Nacional Autónoma de México (**UNAM**), ahora cursa la carrera de *Ingeniería Biomédica* en la Universidad Anáhuac Mayab, esto ya lo había anunciado a mediados de julio pasado, cuando evaluaba sus alternativas, tras denunciar que sufrió *bullying* (totalmente deplorable y vergonzoso) en la Máxima Casa de Estudios.

El llamado “niño genio” continuará sus estudios de forma virtual en su primer semestre, sin embargo, ya se mudó a Mérida, Yucatán, a principios del 2021, y asistir de forma presencial a su nueva Universidad.

La Universidad Anáhuac Mayab dio la bienvenida a Santamaría Díaz e informó que será el primer alumno de 14 años que curse en las aulas de esta institución. Además, contará con una beca del 90% y formará parte de una generación que contempla a 30 nuevos estudiantes de Ingeniería Biomédica.

Luego de obtener 105 aciertos de 110, en el concurso de selección de ingreso al ciclo escolar 2019, Carlos Santamaría Díaz se convirtió en el universitario más joven en ingresar a la UNAM.

Ahí cursó tres semestres, hasta que en **septiembre pasado denunció acoso por parte de profesores en la Facultad de Ciencias, sus padres acudieron al Séptimo Tribunal Colegiado para acusar la omisión de autoridades en brindarle un ambiente escolar sano al menor.**

PLAN DE NEGOCIOS

Esta instancia otorgó un amparo a favor del “niño genio” y resolvió que fue víctima de *bullying*, además, pidió una reparación integral del daño que abarcarían una disculpa pública, pues se vio afectada su reputación, así como terapias psicológicas. Sin embargo, la Facultad de Ciencias solo sancionó a un profesor de Biología Celular, debido a que éste incitó una campaña en redes sociales alegando que el menor no tenía la inteligencia necesaria y capacidad académica para cursar la universidad.

“Buscando alternativas diferentes a la vergonzosa actitud de la UNAM, la universidad que respondió más rápidamente y más adecuadamente fue la Anáhuac, primero fue el campus de la Ciudad de México, pero la Ciudad de México, no es exactamente era lugar más adecuado, entonces, buscamos en otros Campus y encontramos que nuestra mejor opción era Mayab”, refirió el “niño genio”, sobre la decisión que tomó junto con su mamá y papá.

A los 9 años, el menor cursó un diplomado de Química Analítica en la Facultad de Química de la UNAM y a los 10, estudió otro, en Bioquímica y Biología Molecular, además de Álgebra Superior, una materia de licenciatura.

Por invitación, se integró al primer semestre de **Ciencias Genómicas (*Ciencias que estudian la información genética completa de un ser vivo que se hereda de padres a hijos y que nos hace ser los que somos*) en el Centro de Ciencias Genómicas de la máxima casa de estudios con sede en Cuernavaca, Morelos. En 2014 acreditó al mismo tiempo, la primaria y secundaria en el INEA de la Secretaría de Educación Pública, después realizó el bachillerato en línea para poder aplicar al examen de estudios superiores en la UNAM. “*En la universidad estamos muy entusiasmados de contar con un alumno como Carlos, quien ha depositado su confianza en nuestra institución*”, refirió Juan Antonio Anaya, coordinador de la carrera de Ingeniería Biomédica.**

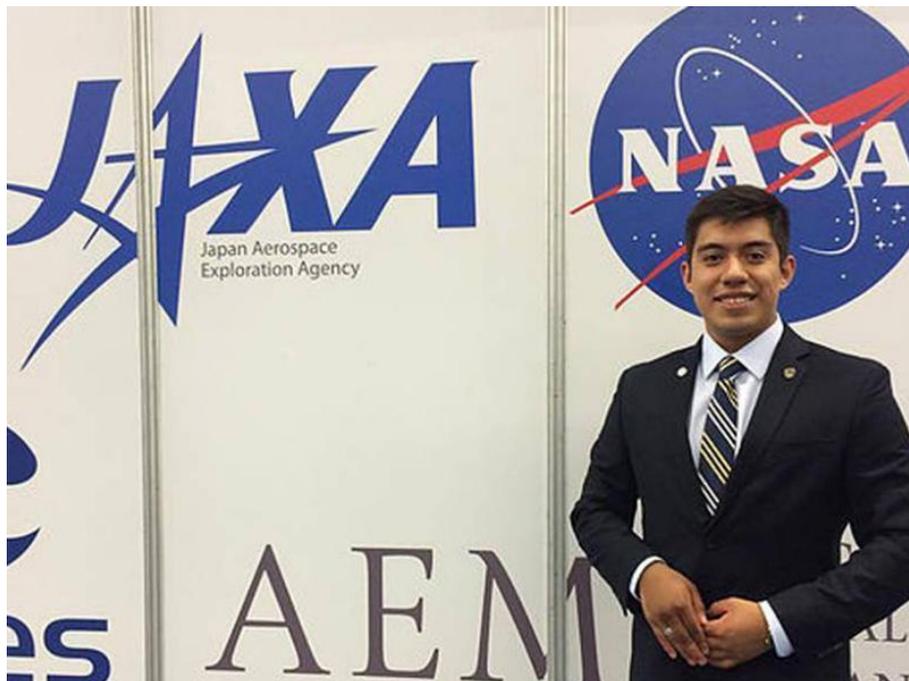
PLAN DE NEGOCIOS

El niño genio acusó que en la Facultad de Ciencias le entregaban exámenes con calificaciones reprobatorias a pesar de haber contestado de manera correcta.

Un nuevo futuro le deparaba en la universidad Anáhuac Mayab y en Mérida, donde dijo que una de sus primeras actividades sería ir a “velear” en el mar. En su portal institucional, la nueva escuela de Carlos Santamaría Díaz refirió que éste cursará algunas materias en línea en la UNAM, de forma simultánea, esto significa que estará en dos carreras.

Por lo pronto se encuentra desarrollando un videojuego, y espera conocer gente, desarrollar sus conocimientos y estar en una universidad más abierta; sus proyecciones serían un posgrado a los 19 años y luego incorporarse al mundo laboral.

Yair Piña, el mexicano que llegó a la NASA



Comenzó, como tantos adolescentes, tratando de demostrarle algo a su madre. La pasión por la ciencia que encontró en el camino lo llevó hasta la NASA.

PLAN DE NEGOCIOS

No es cualquier historia la de Yair Israel Piña, el estudiante de física cuyo trabajo en el desarrollo de materiales con propiedades termoluminiscentes le valió ser inmediatamente contratado por la Administración Nacional de la Aeronáutica y el Espacio (NASA, por sus siglas en inglés).

Todo comenzó cuando la madre de Yair lo retó: “**Demuéstrame que eres bueno para la Física y te dejaré estudiarla**”.

En aquel entonces, el joven aprendiz de científico, tenía apenas 15 años. Ese mismo año fue aceptado por el Instituto de Ciencias Nucleares para hacer una estancia de investigación sobre los ciclos del “combustible nuclear”.

Ese fue el inicio de la corta, pero meteórica carrera científica de Yair - nada volvería a ser igual, una vez que comprobó que la **ciencia era realmente su vocación**.

Proyectar Video de Miguel Ángel Cornejo “La Vaca”

Adelantemos la cinta de esta película al año 2015. Ya como estudiante de la licenciatura en Física en la Facultad de Ciencias de la UNAM, Piña fue aceptado para intervenir en el programa Orión de la NASA, nada menos que el proyecto que pretende llevar al hombre a Marte en las próximas décadas.

Gracias a su participación en ese programa, Yair pudo desarrollar su primer artículo científico acerca de la dosimetría espacial (medición de la radiación en el espacio).

Su trabajo fue publicado en colaboración con el Dr. Epifanio Cruz Zaragoza en el ***Journal of Physics***.

Estos escalones alcanzados, lo llevaron a convertirse en el primer mexicano en la NASA en 2016, cuando fue aceptado como estudiante-investigador a través de la Junta Internacional de Educación Espacial. Considero que su vida está resuelta.

PLAN DE NEGOCIOS

¿Qué especialidad tiene el joven científico mexicano? Piña se ha especializado en la **medición de diferentes tipos de radiación en el espacio exterior.**

Gracias a los detectores que ha desarrollado, es posible conocer los niveles de *“uranio y estroncio 90”* en el espacio. **Esta tecnología tiene el potencial de prevenir daños severos a la salud de los astronautas.**

Además de la atención que ha obtenido del vecino del norte, Piña fue llamado a integrarse al **“para desarrollar un componente satelital”** y medir la cantidad de **iones** en la ionósfera.

Yair Piña, es uno de muchos mexicanos que nos hicieron sentir orgullosos como mexicanos en 2016, al ser el primer estudiante mexicano en la NASA, y por supuesto, podría ser solo el inicio de una gran historia de éxito.

Mayra González Velasco



Mayra González, nueva directora global de ventas de Nissan.

PLAN DE NEGOCIOS

Nuestra egresada Mayra González Velasco, Presidenta y Directora General de Nissan Mexicana, fue nombrada como Directora General de ventas globales del fabricante de automóviles en Japón, puesto que asumirá el próximo 1 de julio.

Empezó a trabajar como vendedora en una agencia automotriz y su dinamismo en la industria la llevó al **área financiera y de ventas, hasta convertirse en la primera mujer dentro el Comité de la automotriz nipona en 50 años.**

Cabe señalar que, bajo la dirección de Mayra González, Nissan ha sido líder de ventas de automóviles por los últimos 10 años en México.

González Velasco es licenciada en Mercadotecnia y cuenta con estudios en **Harvard y en el **IPADE Business School**, además de una especialidad en **Publicidad por la Universidad Anáhuac México**.**

Se ha desempeñado dentro de la empresa desde hace 23 años, y ha estado al frente de Nissan Mexicana desde el 2016, la cuarta sede más importante para Nissan a nivel global y en la que ha invertido más de 5,000 millones de dólares en los últimos 10 años.

Deseamos todo el éxito a nuestra destacada egresada en este nuevo puesto, que pone en alto el nombre de México y **se convierte en un gran incentivo para las mujeres a nivel mundial.**

PLAN DE NEGOCIOS

Dr. Arturo Solís Herrera



Común en nuestros países, **la indiferencia a las grandes aportaciones es común; la ciencia es ignorada**, como es el caso del científico mexicano, Arturo Solís, quien descubrió la manera de elaborar una **“Pila Eléctrica Infinita”**, que genera electricidad a partir del agua y melanina.

Este importante descubrimiento de un proceso bioquímico, no solo no fue reconocido en México, sino que la patente fue otorgada por el gobierno ruso, quién entendió cabalmente el invento de este científico mexicano.



PLAN DE NEGOCIOS

Aunque surgido de manera accidental cuando investigaba posibles terapias para la de ceguera: glaucoma, retinopatía diabética y degeneración macular provocada por la edad, este descubrimiento está basado en fundamentos científicos.

El experimento surge a partir de una molécula que existe en la piel, el cabello y el recubrimiento de la retina humana, pero que se puede producir artificialmente, (la melanina o polihidroxiindol), es capaz de romper la molécula del agua, separando el oxígeno y el hidrógeno y extrayendo energía de ese proceso.

Solís Herrera, dice que su innovación busca generar energía limpia a través del hidrógeno en una lámpara que enciende con el generador **Bat-Gen** y que puede mantenerse prendida por **100** años.

Después de cuatro años de trámites y pruebas, el gobierno de Rusia otorgó al científico mexicano Arturo Solís Herrera la primera patente en todo el mundo que reconoce la existencia de la fotosíntesis humana. En México nadie entendió, ni le apoyó en este importantísimo descubrimiento científico.

Este hallazgo permitió elaborar una especie de pila infinita, que el autor llama **Bat-Gen**, porque funciona al mismo tiempo como una batería recargable y como un generador continuo de energía.

La materia prima de este invento abunda en la naturaleza, pues sus componentes centrales son agua y una molécula que existe en la piel, el cabello y el recubrimiento de la retina humana, pero que se puede producir artificialmente: la *melanina o polihidroxiindol*.

“Esta sustancia es capaz de romper la molécula del agua (**H₂O**), separando Oxígeno e Hidrógeno, al mismo tiempo que esa reacción libera energía.

PLAN DE NEGOCIOS

Pero lo más revolucionario es que la misma molécula realiza la función inversa, y vuelve a unir el hidrógeno y el oxígeno, para que nuevamente se constituyan como agua, liberando una nueva carga de energía”, indicó el médico, con especialidad en neurooftalmología del Instituto Nacional de Neurología y Neurocirugía.

El ciclo se puede repetir una cantidad incalculable de ocasiones, armando y desarmando la molécula del agua y liberando energía, sin que haya merma, debido a que la propia melanina ayuda a absorber nuevos fotones que están disponibles en el ambiente en las radiaciones electromagnéticas que normalmente nos rodean en todo el planeta, las cuales provienen del sol y del espacio.

Con estos **fotones se nutre el repetido evento iónico o eléctrico que ocurre al armar o desarmar las moléculas de H₂O. Esta es una manera muy esquemática de explicar lo que ocurre en el interior de la Bat-Gen, la cual es capaz de mantener encendida una lámpara de luz por más de 100 años, con la única necesidad de cambiar los focos cuando termina su tiempo de vida.**

Como evidencia de esta afirmación, el Doctor Solís tiene, en su laboratorio de Aguascalientes, lámparas que llevan cuatro años encendidas.

El hallazgo no es una fantasía, ni aparece de la nada.

Desde el punto de vista científico forma parte de la corriente de estudios que **busca generar energía limpia a través del hidrógeno, que es el **átomo más sencillo del universo, formado por un protón y un electrón.****

El proceso del Doctor Solís, que fue concebido en su laboratorio privado de la ciudad de Aguascalientes, se encuentra en evaluación desde hace cuatro años en las oficinas de patentes de Estados Unidos, la Unión Europea, China e India.

PLAN DE NEGOCIOS

En México se solicitó la patente hace cinco años al Instituto Mexicano de Propiedad Industrial y aún no hay respuesta. Increíble la ignorancia gubernamental de nuestro país.

“Hasta ahora he gastado más de 40 mil dólares en abogados y trámites para buscar la patente y ha sido un proceso muy complejo por lo inédito de este hallazgo, que yo mismo llegué a considerar increíble”.

“Pero el otorgamiento de la patente en Rusia (que ahí los científicos lo avalaron), le da precisamente un aval firme a mi hallazgo y deja el testimonio, con un documento legal, de que este descubrimiento fue hecho en México”, comenta el investigador, que no trabaja en ninguna universidad.

Ahora los abogados que están tramitando las patentes en Estados Unidos y Europa dicen que seguramente el proceso de protección de propiedad intelectual en sus jurisdicciones se acelerará.

“El descubrimiento surgió de manera accidental cuando investigaba posibles terapias para las tres causas más comunes de ceguera en México: glaucoma, retinopatía diabética y degeneración macular provocada por la edad”, narra el científico, cuya formación académica es como médico cirujano del IPN, oftalmólogo de la UNAM, maestro en ciencias médicas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes y doctor en farmacología de la Universidad de Guadalajara.

“Durante esta investigación detectamos que la melanina poseía propiedades terapéuticas extraordinarias, pero no nos explicábamos cómo podía dar una protección tan constante y tan completa. En 1998 produjimos de manera artificial 20 mililitros de melanina y con ella confirmamos una hipótesis que se había generado poco a poco: que la melanina entregaba hidrógeno a las células de la retina”, puntualiza el científico.

Aquí el enlace de la información que en voz del Dr. Solís Herrera refiere a este descubrimiento y la muestra en video del experimento: Fotosíntesis Humana- Energía Limpia y Renovable

PLAN DE NEGOCIOS



Guillermo González Camarena (Guadalajara, Jalisco; 17 de febrero de 1917-Las Lajas, Veracruz; 18 de abril de 1965) fue un científico, investigador, ingeniero e inventor mexicano. Fundó en 1952 el Canal 5 de la ciudad de México.

Inventó en 1940 el **sistema tricromático secuencial de campos** (conocido como STSC), un **sistema para transmitir televisión en color en todo el mundo**.

Inventó también más tarde, en los años 1960, un sistema más simple para generar color, el sistema bicolor simplificado. González Camarena lanzó la televisión en color en México años antes que la implantación del estándar NTSC.

Adhara, la niña genio, que tiene un coeficiente superior al de Albert Einstein



PLAN DE NEGOCIOS

Adhara Pérez tiene sólo **ocho años** y ya estudia **dos** carreras universitarias. Su coeficiente intelectual es de 162 IQ, dos puntos por encima de Albert Einstein y Stephen Hawking (*Autor de la Teoría del Todo – Se le hizo una película en 2014. Unificó la Teoría de la Relatividad General de Albert Einstein con las leyes de la Física Cuántica, que implica el Espacio y el Tiempo*).

Su sueño es convertirse en astronauta, aunque en algún momento pensó que, jamás podría lograrlo. Adhara, proviene de una colonia de muy bajos recursos en Tláhuac, a los tres años, mucho antes de saber que era una niña prodigio, Adhara fue diagnosticada con el síndrome de Asperger (Es un trastorno de desarrollo que se incluye dentro el espectro “autista” y que afecta la interacción social y comunicación verbal y no verbal y tienen resistencia al cambio, inflexibilidad de pensamiento).

Esto le trajo muchos problemas de *bullying* en la escuela. Obviamente el diagnóstico estaba totalmente equivocado.

Sus compañeros la llamaban “la rara” e incluso sus maestros consideraban que no tenía mucho futuro. Su madre, Nallely Sánchez, se dio cuenta que vivía momentos complicados y no quería que su hija sufriera.

No cabe duda que el ser humano a veces se comporta estúpidamente, criticando, opinando y burlándose de lo que no conoce, precisamente por su estupidez innata.

El aspecto central de este caso que les presento, es que en México existen genios ignorados y muchas veces despreciados, que en breve serán reconocidos y respetados mundialmente.

PLAN DE NEGOCIOS

Jorge Viladoms



El pianista duranguense, quién actualmente es el profesor más joven del Conservatorio de Lausana, en Suiza. Su fundación en Jalisco apoya a 350 niños, enseñándoles música.

El pianista mexicano Jorge Viladoms, es el profesor más joven del Conservatorio de Lausana, en Suiza, y su pasión por la música nació, paradójicamente, tras la muerte de su padre.

“El piano vino de la necesidad por expresar todo lo que tenía adentro. Cuando pierdes a un ser querido, hay una mezcla de sentimientos encontrados, frustración, culpabilidad y tristeza. El piano me ayudó a resistir todo eso. De alguna manera, me abrió el espíritu”, cuenta Jorge.

Tras la pérdida de su padre, el Doctor Juan Viladoms, cuando era sólo un adolescente, el músico duranguense se mudó a Puebla con su familia y fue justo en ese momento, cuando se preguntaron qué harían con el piano de concierto de la abuela.

Aunque Jorge en ese entonces, sólo sabía tocar “la tonadita de la película *Terminator*”, quiso quedarse con el piano y empezó a tomar clases todos los sábados.

PLAN DE NEGOCIOS



Aquella decisión rindió frutos, pues el talento innato de este músico de 30 años no sólo le abrió las puertas del Conservatorio de Lausana; *en su trayectoria figura haberse presentado en las más respetadas y prestigiosas casas de ópera de Europa, así como también, en importantes foros como el Carnegie Hall, en Estados Unidos, y hasta en organismos internacionales como la sede de la ONU en Suiza.*

Aquí en México, Viladoms, puede ufanarse de haber tocado en el *Palacio de Bellas Artes*. Parte de su corazón lo tiene plantado aún en México, pues en Jalisco creó la fundación “*Crescendo con la Música*”, que apoya a 350 niños enseñándoles a tocar instrumentos y a cantar para que tengan la misma o mejor oportunidad que él tuvo.

PLAN DE NEGOCIOS

Issa Lish



La *Top Model* mexicana está en la Semana de Moda de NY, trabajando con Marc Jacobs, desfiló para Chanel y su carrera apenas está empezando.

PLAN DE NEGOCIOS

Issa Lish, se presentó en la pasarela de la Semana de la Moda de Nueva York, y que para ella sólo significa el arranque de una serie de viajes a Londres, Milán y París. "En un mes no voy a parar de trabajar, no tendré ni un día de descanso", dice Issa.

Con solo 19 años, la *top model* mexicana, oriunda del CDMX, es hoy residente en New York y ya figura en su amplio Currículum, grandes nombres de la moda como *Jean Paul Gaultier, Saint Laurent, Prada y Céline*.

Entre sus campañas de alta moda mundial, salió al lado de *Carla Delevigne y Jourdan Dunn*.

Además, ya ha trabajado con *Marc Jacobs* y cultiva una relación profesional con el diseñador, quién orgullosamente la llamó dos años consecutivos para lucir su espléndida colección de alta moda global.

La lista de celebridades en su haber, ya aumentó con nombres de igual talla, como *McQueen, Alexandre Wang, Miu Miu, Chanel, Narciso Rodríguez y Prada*. Prácticamente ISSA es millonaria.

José Luis Hinostraza

El joven chef se prepara ser parte de la cocina del *Noma*, restaurante conceptual de *Dinamarca* que fue elegido el **tercer mejor del mundo en la lista St. Pellegrino**.

José Luis Hinostroza



José Luis Hinostroza es un nombre desconocido en el mundo de la gastronomía mexicana. O, cuando menos, así era hasta hace unas pocas semanas, cuando se hizo pública la noticia del restaurante en el que trabajaría.

A sus 25 años, Hinostroza se ha preparado profesionalmente para formar parte del equipo del chef *René Redzepi* en el *Noma*, que es nada menos el **tercer mejor restaurante del mundo** de acuerdo con la lista St. Pellegrino de 2015 (**el año pasado ocupó el primer lugar**).

Lo que mucha gente tampoco sabe, es que ésta no será su primera vez en el prestigioso restaurante.

Está más bien un regreso, que casi no fue posible por un visado que debió tardar un mes en salir y sólo llegó un año después.

Hinostroza **no viene de una familia de chefs.**

Sus padres, la mamá, una secretaria en una escuela y su padre es un empresario, oriundos de Tijuana, decidieron que su hijo naciera del otro lado de la frontera creyendo que así tendría más oportunidades.

PLAN DE NEGOCIOS

"Nací en San Diego, Cal., pero mis papás quisieron que me criara en la cultura mexicana; no me quisieron criar como americano, con las costumbres de allá", dice en entrevista telefónica desde la cocina del *De Kromme Watergang*, distinguido feudo con dos estrellas *Michelin* en Holanda.

Al crecer entre gente que, como buenos mexicanos, adoraba la comida, a Hinostroza le pareció lo más natural vivir de eso.

"La verdad es que en mi familia la comida siempre ha sido el centro de mi universo. Nos encanta comer de día, de noche, cuando estamos tristes, enojados o felices. Es lo que hacemos. Entonces, era obvio para mí que mi carrera era ésa. No sé qué más podría hacer", resume el chef internacional.

Cassandra Zoé



La mezzosoprano pone indiscutiblemente en alto el nombre de México, en el mapa internacional de la ópera, pues se presentó en el prestigiado mundialmente *Music Hall "Metropolitan"* de NY y tuvo a Plácido Domingo, como uno de sus mentores.

PLAN DE NEGOCIOS

La cantante mezzosoprano, justo hace un año, recibió la noticia de su concierto más grande: su debut en el *Metropolitan* de Nueva York, en enero pasado. De esa noche, Cassandra se acuerda bien. “*No paraba de llorar porque estaba muy emocionada. Cuando escuché la tercera llamada, el auditorio lleno, me puse a rezar todo lo que pude. Mis compañeras me echaron muchas porras*”, cuenta.

La joven cantante de 26 años descubrió su pasión desde muy niña.

Por determinación de su madre, que no quería que su hija se quedara durante las tardes frente a la tele, solo perdiendo el tiempo o chateando tonterías con sus amigas.

Cassandra se integró a los 7 años a un coro en la Escuela Nacional de Música de la UNAM, y también a natación y ballet clásico. Su formación musical tomó diez años de estudios y la llevó a presentarse en Cuba, Francia, Canadá y Estados Unidos.

En 2008 ganó el Premio Revelación Juvenil *Carlo Morelli*, el más importante de canto del país, y sirvió como un marco de que su voz resonaría mucho más allá de México.

Las invitaciones llevaron a Cassandra hasta una *competencia internacional de ópera en China*, donde recibió un gran incentivo de uno de los más grandes nombres de la ópera. “**Plácido Domingo** me escuchó cantar y después se acercó y me dijo que le agradaba mucho mi voz, mi presencia escénica y mi energía”, cuenta.

Cassandra fue invitada a formar parte del equipo de trabajo de Plácido Domingo en la ópera de Los Ángeles, California, donde él es el director artístico.

PLAN DE NEGOCIOS



Fernando Barbachano



Este joven de Mérida, Yuc., y es el primer mexicano que compite en Lamborghini Super Trofeo Series, lucha por conseguir patrocinios y sueña con llevar la bandera tricolor al pódium.

En el uniforme del piloto Fernando Barbachano hay una banderita, junto a su nombre, con los colores verde, blanco y rojo. No, no se trata, sin embargo, del lábaro patrio.

PLAN DE NEGOCIOS

El mexicano es el único latino entre los pilotos amateurs de la categoría de carreras Súper Trofeo, su equipo es el italiano Lamborghini y, por lo tanto, la banderita en cuestión es la del País de la Bota.

Barbachano, de 21 años, debutó esta temporada.

Cada fin de semana en la pista es un aprendizaje desde cero.

En cada circuito, en cada curva, él siente por primera vez la velocidad y presión a tope.

"Estoy compitiendo al lado de pilotos que vienen de otras fórmulas, que tienen años de experiencia en velocidad, o que por lo menos ya manejaron en estas pistas antes", dice en entrevista telefónica desde Virginia, Estados Unidos.

"Vengo en blanco y es muy frustrante la falta de experiencia. Toma tiempo".

Lamborghini, él recibió la paciencia y el apoyo necesarios para un piloto que, hasta el año pasado, era estudiante. *"Ellos siempre se han portado súper bien. La verdad soy yo quien me pongo la barra hasta arriba. Ellos son los que me la bajan a la realidad"*, dice y se ríe.

Arturo Muela



Para **Arturo Muela**, el arte es parte elemental de su vida, ya que desde pequeño sus padres fomentaron su lado creativo con clases de grabado, pintura, escultura y música.

PLAN DE NEGOCIOS

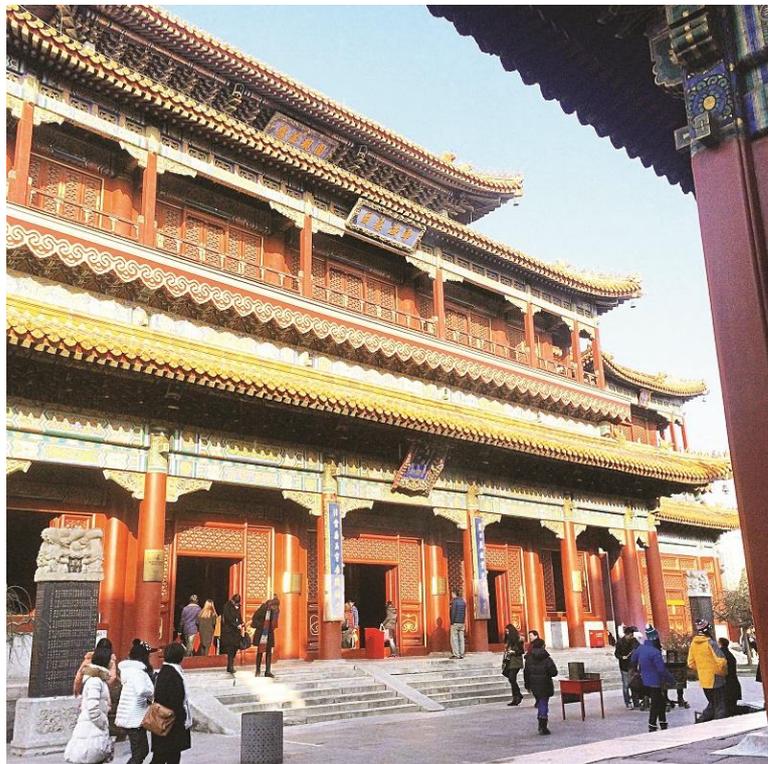
Ahora, el artista plástico, quien celebró su primera exposición individual internacional en la Galería Puerta Roja, ubicada en Hong Kong, reside en Pekín y busca poder expresar su curiosidad a través de lenguaje universal.

Inspirado por la gente, la vida y la inquietud de conocer qué hay más allá, Arturo decidió emprender el viaje de su vida y romper con las barreras culturales y de idioma.

“Mi búsqueda principal a la hora de irme, fue la de abrirme un panorama más grande, tener una perspectiva distinta, conocer a gente de otros lados y poder tener la oportunidad de vivir algo diferente”, mencionó el **arquitecto**.

Después de un año y medio en China y a vísperas de las fiestas patrias, el artista plástico recuerda y extraña el país que lo vio crecer. *“Lo que más extraño es a mi familia, amigos, la comida y el idioma; este año, como siempre, buscaremos la manera de celebrar entre los mexicanos que nos encontramos fuera”,* contó.

Con cuatro exposiciones individuales y ocho colectivas en su haber, el creador de instalaciones nos platica cómo es su vida en el extranjero.



PLAN DE NEGOCIOS

“Mucha gente se interesa por conocer más de nuestra cultura, creencias, costumbres, gastronomía, y también por conocer mi perspectiva como mexicano en el arte y la arquitectura”, afirmó el joven de 29 años.

Mi trabajo se refleja en mi nacionalidad ya que soy parte de un país en desarrollo que tiene un gran potencial, enormes recursos naturales y una grandiosa historia, además, el ser parte de una sociedad que quiere transformar su país y que lucha por ello”

Favor de ver este video

<https://hector.marinruiz.com.mx/humanitas/plandenegocios-businessplan/>



Toda persona que desee iniciar un Plan de Negocios, un Proyecto de Inversión, debe contar con ciertas herramientas que le ayuden a tener un resultado exitoso en este tema tan interesante.

En este sentido, un Modelo de Plan de Negocios eficaz será clave para conseguir los recursos que se necesiten para acortar la brecha que los separa de sus potenciales inversionistas.

PLAN DE NEGOCIOS

FINANZAS Evaluación de su negocio.

Los inversionistas, por lo general, son desconfiados con las nuevas ideas, sobre todo, si vienen de personas que están iniciando un negocio.

Entonces podemos preguntarnos **¿Cuáles son los elementos que debo tener en cuenta antes de estructurar un modelo de plan de negocios?**

Definición y algunos Conceptos Básicos de lo que es un Plan de Negocios

La pregunta obligada sería entonces

¿Qué es un Plan de Negocios?

Un plan de negocios es un **documento con objetivos de mercado y presupuestos financieros, sobre un proyecto de negocio**, que servirá para mostrar el mismo a los posibles inversionistas, socios potenciales y demás interesados.

En esta herramienta financiera, se estructura una idea para ser **sustentable, lógica, creíble**, como negocio, es decir, que genere ingresos y utilidades netas, de acuerdo a los **aspectos primordiales** para llevar a cabo cualquier proyecto.

Por ejemplo: si nuestra idea de negocio consistiera en «vender playeras deportivas de alto impacto», este método nos ayudaría a establecer los costos de producción (*a saber: materia prima, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación*), el **capital indispensable** requerido, las **proyecciones tanto, a corto, como a mediano plazo**, los **planes de distribución y el mercado objetivo** del negocio.

PLAN DE NEGOCIOS

La Importancia de iniciar con un Modelo de Plan de Negocios muy bien definido, claro, que sea entendible por inversionistas.

Un plan de negocios **claro, entendible y factible**, nos permite tener una perspectiva de nuestro emprendimiento, así como **ACLARAR cualquier incertidumbre** que se pueda tener sobre mi negocio.

Por lo tanto, esto que acabamos de mencionar, es el primer paso que debe darse antes de implementar procesos corporativos. Sobre todo, porque puede ayudarnos a **evitar errores básicos en la etapa inicial de nuestro negocio.**

Por ejemplo, considerar todo lo relacionado a los primeros gastos, donde muchos empresarios se equivocan al principio, al utilizar recursos en cosas innecesarias, que pudieron emplearse en inversiones que generan utilidades elementales.

Además, un plan de negocios, sirve para aclarar cualquier duda sobre mis potenciales inversionistas y socios. Esto se debe a que, a la hora de conseguir financiamiento, **el principal obstáculo con el que se encuentra, es, precisamente la falta de confianza de quienes desean invertir en nuestro Plan de Negocio.**

En otras palabras, los **inversionistas necesitan saber que no solo que tenemos una excelente idea, sino que, además, contamos con una buena planificación para llevarla a cabo.**

PLAN DE NEGOCIOS



Por otra parte, debido a que, para elaborar este Plan de Negocios, en principio, tendremos que realizar una **investigación de mercado**, un plan de mercadeo, lo que nos permitirá establecer datos reales sobre el comportamiento de mis posibles clientes.

En este sentido, el Plan de Negocios, nos ayudará a poner los **pies en la tierra**, pues sabremos si nuestra idea es realmente viable.

¿A quién o quienes les Interesa mi Proyecto de Negocio o de Empresa?

Todo plan de negocios responde básicamente a dos preguntas, una **explícita** y una **implícita**.

- 1) La **explícita** es: **¿A quién interesa mi producto o servicio?** Es decir, mi "**propuesta de valor**".
- 2) La **implícita**: **¿A quién le interesa mi proyecto de negocios?**

PLAN DE NEGOCIOS

Puede ser que yo esté muy convencido de mi idea, pero es importante que investigue quiénes consumirían mi producto o aceptarían mis servicios.

¿Estoy aportando algún beneficio real a mis potenciales clientes?

¿Ya hay otros productos que resuelven el mismo problema y cuál sería mi ventaja competitiva?

Al responder estas dudas, podré saber quiénes serán mis potenciales clientes. Así será más sencillo determinar el volumen del mercado, mi pronóstico de ventas potenciales.

Así mismo, un plan de negocios me ayudará a encontrar no a cualquier inversionista, sino al inversionista adecuado.

Por ejemplo, si ya he determinado que mi negocio resuelve una necesidad, por ejemplo, tecnológica y que lo hace a través de un producto digital, mis futuros inversionistas probablemente sean quienes deseen invertir en *startups* o sea una empresa que precisamente está iniciando.

En cambio, si ofrezco un producto/servicio personalizado que atiende un problema puntual, no es recomendable que considere o tome en cuenta a inversores de este tipo, ya que éstos, lo único que buscan es una rentabilidad que no puedo ofrecerles.

En este caso, sería recomendable buscar inversores que quieran rentabilidades más estables y a largo plazo.

Características Generales que un “Buen Modelo de Plan de Negocios” debe tener

- Debemos **enfatar los beneficios que obtendrán mis posibles inversionistas**. Partimos de la base de que ellos no quieren «ayudarme» a cumplir mis sueños. Lo que los inversionistas realmente quieren, son los beneficios económicos al invertir en mi idea. Entonces, un buen plan de negocios, bien estructurado, mostraría de forma clara esos beneficios.
- Debo **pronosticar de manera verosímil**. Esto demostraría que conozco lo que hago y que conozco mi mercado. Mis previsiones deben estar puestas sobre la tierra, sin optimismo de ingresos desbordado y basarme en el mercado real al que puedo dirigirme.
- Debo también **definir el tamaño de mi mercado**. Hoy en día puedo hacerlo a través de internet. El hecho de definir el volumen de mercado, me ayuda a poner en cifras, las posibles ventas de mis servicios o productos, lo que potencia los pronósticos de utilidades.
- Debo presentarme, **tanto a mí mismo, como a mi equipo de trabajo, quienes somos, cuáles es nuestro *expertise***. Dice un viejo dicho entre empresarios que **“realmente no se invierte en ideas, sino se invierte en personas”**. En mi plan de negocios debo presentar a mi equipo, **garantizar a los inversionistas que quienes manejarán la empresa son verdaderos profesionales capacitados en las distintas áreas que llevarán a cabo**.

PLAN DE NEGOCIOS

- **Si tengo ya tuviese ventas, debo hacerlas notar, por pocas que sean, debo hacerlas parte de mi presentación. Las ventas, así sean mínimas, son la prueba de que ya hay gente que confía en mi producto.**
- **Siempre debo considerar los imprevistos. Debo hacer notar a mis inversionistas que he hecho previsiones ante dificultades como, ¿qué pasará si mis actuales distribuidores fallan? ¿Cómo responderé a mis clientes si el producto no les satisface? ¿Cuál sería mi plan B en caso de que mi proyección de mis actuales mercados terminase por no aceptar mi producto? Si pudiera aclarar que puedo responder asertivamente a estas dudas, esto demostraría que sé cómo minimizar cualquier riesgo.**

Entonces, ¿Qué es un Modelo de Plan de Negocios?

Es una herramienta muy usada en el “**design thinking**”. (El cuál *es un programa de desarrollo de habilidades para la solución de problemas, que genera ideas creativas, involucra a las personas en iniciativas de innovación y responde mejor a las necesidades de nuestros clientes y asegura la aceptación de nuestras ideas por parte de todos los interesados*).

En este tenor de ideas, el Plan de Negocios, **sirve para que los interesados cuenten con una visualización primaria de cómo se debe estructura su empresa.**

PLAN DE NEGOCIOS

De todos, el más popular es el modelo «canvas» (que es un software que me permite crear gráficos y animaciones dinámicas. Es un lienzo que divide el negocio en nueve puntos clave. A saber:

- 1. segmento de mercado,**
- 2. propuesta de valor,**
- 3. canales de distribución,**
- 4. canales de relación con los clientes,**
- 5. actividades clave,**
- 6. socios clave,**
- 7. recursos clave,**
- 8. estructura de costo y**
- 9. fuentes de ingreso.**

De esta forma se «mapea» el desarrollo de una idea de emprendimiento y se traza la ruta, un camino correcto para la elaboración del plan.

PLAN DE NEGOCIOS

Plantilla de Modelo de Plan de Negocios

Modelo Canvas Compañía: **Nombre de la Empresa...**

Socios Clave  • Ingrese aquí el texto...	Actividades Clave  • Ingrese aquí el texto...	Propuesta de Valor  • Ingrese aquí el texto...	Relación con Clientes  • Ingrese aquí el texto...	Segmentos de Clientes  • Ingrese aquí el texto...
	Recursos Clave  • Ingrese aquí el texto...		Canales  • Ingrese aquí el texto...	
Estructura de Costos • Ingrese aquí el texto... 		Fuentes de Ingresos • Ingrese aquí el texto... 		

Felipe Cock 2016 Creative Commons – Attribution CC-BY

Cuando termine de llenar esta planilla, imprímala en otro archivo *.pdf y asegúrese de que la opción "imprimir anotaciones" está desactivada.
When finished filling out this form, print it in another *.pdf file, and make sure "print notes" option is disabled.

Estructura Básica que todo Modelo de Plan de Negocios debería tener

Cada negocio tiene sus especificidades, sin embargo, es recomendable que todo plan de negocios cubra al menos con algunos puntos básicos. Veamos cuáles.

- **Portada.** De entrada, que debe incluir: nombre del negocio, dato de contacto, fecha de elaboración del plan. No hay tiempo que perder, esto es lo primero que deben ver nuestros inversionistas.
- **Resumen ejecutivo.** En una página debe resumirse nuestra propuesta de valor y el negocio que vamos a llevar a cabo. Algo importante en este

PLAN DE NEGOCIOS

aspecto, es que no debo utilizar nada intrascendente, es mejor hablar de lo que sé hacer, que decir que tu empresa es «profesional» o «con visión de futuro». Aquí debemos ser muy concretos, debemos demostrar que nuestra idea es diferente a las demás.

- **Propuesta de valor.** En esta parte debe desarrollarse todo el concepto del negocio, qué ofrezco y qué necesidades resolvemos.
- **Mercado.** ¿Quiénes son mis potenciales clientes? Y al responder a esto, qué tamaño tiene ese mercado y cómo pensamos atenderlo.
- **Modelo de negocios.** Como mencionábamos, el modelo *Canvas* puede ser muy útil en esta parte, donde debemos mostrar la estructura interna de nuestro plan de negocios.
- **Equipo.** Sin hacer mención del Currículum del personal que integrará en Plan de Negocios, debemos concentrarnos en mostrar nuestras habilidades y por qué son las personas ideales para el cargo que desempeñarán en nuestro plan de negocios.
- **Estado actual y plan de implementación.** Es mucho mejor si demostramos que, aun sin dinero, ya hemos comenzado a trabajar y desarrollar la propuesta de valor. Nuestros inversionistas sentirán que no solo contamos con una idea, sino que estamos realmente interesados en implementarla. Hay demostrar que la falta de recursos no significa que todo esté detenido.
- **Análisis de la competencia. Fundamental:** nunca debemos decir que no tenemos competencia. Además de vernos prepotentes, nos veremos como alguien que no conoce el mercado. **¡Siempre hay competidores!** Además, debemos ser humildes

PLAN DE NEGOCIOS

sobre nuestras ventajas y desventajas con respecto a ellos, es la mejor señal de confianza para nuestros potenciales inversionistas.

- **Plan de ventas y mercadeo.** Un Plan de Negocios necesita clientes, para ser rentable y atractivo. Debemos demostrar a nuestros inversionistas que tenemos un plan para que ellos me conozcan y me compren.
- **Finanzas.** Finalmente, debemos ser honestos sobre el dinero. Cómo vamos a utilizarlos y en qué lo vamos a invertir. Debe proyectarse un plan de financiamiento, costos y gastos, siendo muy honestos sobre el uso de los recursos, ya que lo que estamos haciendo es pidiéndole a otros que arriesguen su dinero nosotros.

Conclusión

El plan de negocios de una empresa es la materialización de una idea en un programa viable.

Es precisamente la carta de presentación frente a nuestros potenciales socios e inversionistas y es, también, una forma de obligarnos a pensar en nuestra idea de negocio en concreto, considerando los ingresos y el mercado.

Entonces, hay que elaborar un plan de negocios y comenzar a emprender. Hay que resaltar los beneficios que obtendrán nuestros inversionistas. Hay que recordar que **ellos no quieren «ayudarnos» a cumplir nuestros sueños.** Lo que los inversionistas quieren realmente son los beneficios económicos al invertir en nuestra idea, y un buen plan de negocios demuestra de forma clara esos beneficios.

PLAN DE NEGOCIOS

- **Debemos considerar **imprevistos verosímiles**. Esto demostrará que sabemos lo que hacemos y que conocemos nuestro mercado. O sea que nuestras previsiones deben estar ancladas en la realidad y basarse en el mercado real al que podemos dirigirnos.**
- **Definir el volumen de nuestro mercado. Hoy en día podemos hacerlo hasta midiendo las búsquedas por internet. Definir el volumen de mercado ayuda a poner en números las posibles ventas de tus servicios o productos, lo que potencia las previsiones de ganancias.**
- **Como mencionó anteriormente, debemos presentarnos a nosotros mismos y a nuestro equipo. En tu plan de negocios deberemos presentar a nuestro equipo y garantizar a los inversionistas que quienes manejarán la empresa son profesionales capacitados en las distintas áreas que abordarán.**
- **Si ya tengo ventas, hay que hacerlas notar. Por muy pocas que sean, hay que mencionarlas en nuestra presentación. Las ventas, así sean mínimas, son la prueba de que ya hay gente que confía en tu producto.**
- **También habíamos comentado anteriormente que siempre hay que considerar los imprevistos. Las empresas que no lo hicieron, entraron a Concurso Mercantil y muchas de ellas ya quebraron. Hay que señalar a nuestros inversionistas que tenemos previsiones ante dificultades como, ¿Qué pasaría si tus actuales distribuidores fallan? ¿Si hay más duración de la pandemia? ¿Cómo**

PLAN DE NEGOCIOS

responderemos a nuestros clientes si el producto servicios no les satisface? ¿Cuál es nuestro plan B en caso de que tus actuales mercados proyectados terminen por no aceptar el producto?

Si podemos responder estas dudas demuestra que sabemos minimizar riesgos.

Se recomienda hacer un planteamiento de nuestro Plan de Negocio como sigue:

INDICE DEL PLAN DE NEGOCIO

- 1. Resumen Ejecutivo**
- 2. Presentación del proyecto**
 - 2.1. Origen y evolución del proyecto**
 - 2.2. El equipo promotor**
 - 2.3. La Idea**
- 3. Estudio de Mercado**
 - 3.1. Situación y evolución del mercado**
 - 3.2. Clientela**
 - 3.3. Competencia**
 - 3.4. Canales de distribución**
- 4. Estrategia Comercial**
 - 4.1. Estrategia de producto**
 - 4.2. Localización del negocio**
 - 4.3. Estrategia de precios**
 - 4.4. Estrategia de comunicación**
 - 4.5. Estrategia de ventas y distribución**
- 5. Producción y Recursos Humanos**
 - 5.1. Legislación aplicable**
 - 5.2. Proceso productivo**
 - 5.3. Proveedores**

PLAN DE NEGOCIOS

5.4. Recursos humanos

6. Análisis económico financiero

6.1. Plan de inversiones

6.2. Plan de financiación

6.3. Cuenta de resultados

6.4. Cash flow

6.5. Balance

6.6. Análisis de ratios

7. Análisis DAFO y/o FODA

1. RESUMEN EJECUTIVO

Debe ser redactado al final del todo, ya que como su nombre lo indica, es un resumen en que deben ser resaltado los aspectos más relevantes del plan, como son:

- a) Actividad,*
- b) Modelo de negocio,*
- c) Clientes,*
- d) Competencia,*
- e) Organización,*
- f) Ventajas competitivas,*
- g) Elementos diferenciadores y*
- h) Principales magnitudes económicas.*

2. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

2.1. Origen y evolución del proyecto

2.2. El equipo promotor

- *En caso de ser el primer negocio como autónomo o emprendedor, tendrás que presentarte de forma sintética destacando la experiencia o formación que refuerza la viabilidad del proyecto.*
- *Varios socios, deberéis presentaros todas las personas que formáis el equipo promotor.*
- *Para un autónomo en funcionamiento que quiere lanzar una nueva línea de actividad, se debe facilitar información sobre los siguientes apartados:*
 - *Origen e historia*
 - *Evolución de las líneas de negocio.*
 - *Facturación de los últimos años por principales mercados.*
 - *Principales clientes y/o hechos destacados.*
 - *Plantilla. Tamaño y composición.*
 - *Instalaciones. Ubicación y equipamiento.*

PLAN DE NEGOCIOS

- ***En caso de crear una sociedad se tiene que indicar la forma jurídica elegida y la participación de cada socio.***

2.3 La Idea / Producto y Servicio

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Situación y evolución del mercado

- ***Tamaño***
- ***Ubicación geográfica***
- ***Ritmo de crecimiento***
- ***Estacionalidad***
- ***Segmentación***
- ***Novedades***
- ***Fuerzas competitivas***

3.2. Clientela

Describir de manera detallada cómo son tus clientes objetivos, indicando cuáles son sus motivos y hábitos de compra.

3.3. La Competencia

3.4. Canales de distribución

Describir si en nuestro mercado existen distribuidores y/o prescriptores que acerquen o recomienden el producto a los clientes finales.

4. ESTRATEGIA COMERCIAL

4.1. Estrategia de producto

Deben exponerse las características comerciales y técnicas de tu producto o servicio (calidad, diseño, amplitud de las líneas de producto, servicios complementarios, marcas.

PLAN DE NEGOCIOS

4.2. Localización del negocio

4.3. Estrategia de precios

Explicar qué precios promedio tendrán cada una de las líneas de producto o servicio, su posición respecto a los precios de la competencia, lo que están dispuestos a pagar los clientes y los descuentos y promociones previstas.

4.4. Estrategias de comunicación

Detallar las acciones de comunicación, publicidad y relaciones públicas tanto de la fase inicial de lanzamiento del negocio como posteriormente. Puedes completar este apartado con un plan de comunicación mucho más detallado y con acciones específicas.

4.5 Estrategia de ventas y distribución

5. PRODUCCIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Legislación aplicable

Indicar aquella normativa genérica o específica que debemos cumplir para poder desarrollar nuestra actividad. Esto implica el conocimiento de diversos ordenamientos legales tales como; ISR, IVA, Código Civil, CFF, Constitución Política, Leyes especiales aplicables a nuestro negocio.

5.2. Proceso productivo

Describir cómo vamos a fabricar nuestro producto o a organizar el servicio a prestar a nuestros clientes.

PLAN DE NEGOCIOS

5.3. Proveedores / Stocks de inventario

Detallar todos los proveedores y la estrategia de aprovisionamientos y la gestión de stocks de inventario. Es un apartado muy importante.

5.4. Recursos humanos

Detalle del personal que necesita tú negocio, las tareas a realizar y cómo se van a realizar las contrataciones. De hecho, se recomienda presentar un Organigrama con fotografías de los titulares de cada Dirección, Gerencia y Staff con la descripción de sus puestos.

6. DATOS ECONOMICOS RELATIVOS AL PROYECTO

6.1. Plan de Inversiones

INVERSIONES	Previo inicio
Inmovilizado Material	
Terrenos y bienes naturales	
Construcciones	
Maquinaria	
Utillaje y herramienta	
Otras instalaciones	
Mobiliario	
Equipos para proceso de información	
Elementos de transporte	
Inmovilizado Intangible	
Gastos de investigación y desarrollo	
Aplicaciones informáticas	
Propiedad industrial	
Derechos de traspaso	
Depósitos y fianzas	
Circulante	
Existencias	
Provisión de fondos (efectivo)	
GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo inicio
Inmovilizado Material	
Constitución	
Puesta en marcha	
	Previo inicio
INVERSION TOTAL	

PLAN DE NEGOCIOS

6.2 Plan de Financiamiento

FINANCIACIÓN	Previo inicio
Capital aportado por los socios	
Subvenciones	
Capitalización del desempleo	
Pólizas de crédito	
Préstamo/crédito a largo plazo	
Préstamos personales	
Otra	
TOTAL	- €

DATOS DE LA OPERACIÓN DE PRÉSTAMO	
CANTIDAD A SOLICITAR:	
PERIODO DE DEVOLUCION (AÑOS)	
TIPO DE INTERES (%)	
COSTES DE LA OPERACIÓN (%)	

CUADRO DE AMORTIZACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Intereses			
Devolución del principal			
Importe total de las cuotas			
Comisiones apertura			

PLAN DE NEGOCIOS

6.2. Estado de Resultados y/o Estado de Pérdidas y Ganancias

	AÑO 1
Ventas Netas	
Subvenciones	
Costes Variables	
MARGEN BRUTO	
Retribución del autónomo	
Seguros de autónomos (RETA)	
Sueldos y salarios	
Seguridad social a cargo de la empr.	
Servicios exteriores	
Servicios profesionales	
Alquileres y cánones	
Suministros	
Publicidad y propaganda	
Mantenimiento y reparación	
Gastos diversos	
Tributos	
Seguros	
Gastos de establecimiento	
Dotación amortizaciones	
RESULTADO DE EXPLOTACION	
Gastos financieros	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	
Impuestos (IRPF o I.Sociedades)	
RESULTADO DEL EJERCICIO	

6.3. Cash Flow

TESORERIA EJERCICIO 1													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cobro de clientes													
Financiación													
TOTAL COBROS													
Proveedores y gastos variables													
Sueldos y salarios del personal													
Seguridad Social a cargo de la empr.													
Retribución del autónomo													
Seguros de autónomos (RETA)													
Servicios exteriores													
Servicios profesionales													
Alquileres y cánones													
Suministros													
Publicidad y propaganda													
Mantenimiento y reparación													
Gastos diversos													
Tributos													
Seguros													
Cuotas de los préstamos a largo													
Comisiones apertura préstamos													
Devolución deudas a corto													
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)													
Gastos establecimiento													
Pago de las inversiones													
TOTAL PAGOS													
Diferencia COBROS-PAGOS													
SALDO ANTERIOR													
SALDO FINAL DISPONIBLE													

PREVISION TESORERIA				
	Previo al inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cobro de clientes				
Financiación				
TOTAL COBROS				
Proveedores y gastos variables				
Sueldos y salarios del personal				
Seguridad Social a cargo de la empr.				
Retribución del autónomo				
Seguros de autónomos (RETA)				
Servicios exteriores				
Servicios profesionales				
Alquileres y cánones				
Suministros				
Publicidad y propaganda				
Mantenimiento y reparación				
Gastos diversos				
Tributos				
Seguros				
Cuotas de los préstamos a largo				
Comisiones apertura préstamos				
Devolución deudas a corto				
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)				
Dividendos (pagos al autónomo)				
Gastos de establecimiento				
Pago de las inversiones				
TOTAL PAGOS				
Diferencia COBROS-PAGOS				
SALDO ANTERIOR				
SALDO FINAL DISPONIBLE				

PLAN DE NEGOCIOS

6.4. Balance y/o Estado de Situación Financiera y

ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Inmovilizado Intangible				
Inmovilizado Material				
Inversiones financieras a largo				
Amortizaciones				
Activo no Corriente				
Existencias				
Clientes				
Efectivo				
Activo Corriente				
TOTAL ACTIVO				

PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Capital				
Subvenciones				
Reservas				
Resultados				
Patrimonio Neto				
Deudas a largo plazo				
Pasivo No corriente				
Deudas a corto plazo				
Otros acreedores				
Proveedores				
Pasivo Corriente				
TOTAL PASIVO				

PLAN DE NEGOCIOS

6.5. Análisis de Ratios/Razones Financieras

RATIOS FINANCIEROS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad financiera			
Apalancamiento Financiero			
Endeudamiento			
Solvencia			

RATIOS ECONOMICOS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad económica			
Fondo de Maniobra			
Margen sobre ventas			
Rotación sobre ventas			

PLAN DE NEGOCIOS

7. ANALISIS DAFO Y/O FODA

Se deben analizar tanto las oportunidades como las amenazas que ofrece el entorno, es decir, es un análisis externo. Las debilidades y fortalezas son aquellas características que te ayudarán a combatir los retos que plantea el entorno.

DEBILIDADES	FORTALEZAS
.	.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
.	.

Después de lo analizado anteriormente, un Plan de Negocios bien estructurado, no debiera tener ningún problema para ser vendido como una idea real y concreta a los futuros inversionistas y así iniciar un fructífero negocio para los mismos, para los integrantes de la sociedad y para la sociedad en general donde se enfoque el negocio.