



**“Por los sueños se suspira,
por las metas se trabaja”.**

Anónimo

En un momento comenzamos

Seminario de Comercio Exterior

Plan de Negocios para Proyectos de Exportación

(PLANEX)

Dirección General Adjunta de Promoción Institucional
Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica

Abril de 2022



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



Dinámica de la sesión digital

1. Usemos el chat para interactuar de manera positiva y puntual.
2. La atención a sus preguntas será únicamente a través del módulo preguntas y respuestas – **Q&A** –
3. El conferencista dará lectura a los comentarios y preguntas y guiará las dinámicas entre empresarios.
4. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.
5. Los materiales didácticos del presente programa serán compartidos con usted únicamente durante la realización del evento, mediante un enlace para su descarga. El material no podrá ser compartido por otro medio posteriormente.



¡Iniciemos!

Ponente

Rigoberto Yáñez Germán



- ✓ Licenciado en Relaciones Comerciales por el Instituto Tecnológico de Hermosillo, con una Maestría en Ingeniería Económica y Financiera por la Universidad La Salle Noroeste.
- ✓ Cuenta con una experiencia de más 25 años en el Comercio Exterior, en áreas de asesoría y apoyo a empresas que buscan incursionar en los mercados internacionales o diversificar sus mercados de exportación.
- ✓ Trabajó por más de 15 años para el Banco Nacional de Comercio Exterior (**Bancomext**), siendo responsable del área de Promoción de Exportaciones.
- ✓ En el ámbito académico ha participado como instructor en varios Cursos, Seminarios, Diplomados y Posgrados, organizados por diversas instituciones empresariales y educativas.
- ✓ Fungió como Director Estatal en Sonora de **ProMéxico**, organismo del Gobierno Federal para la **Promoción de las Exportaciones**, la internacionalización de empresas y atracción de IED.
- ✓ Socio Fundador del Despacho **SEA IMMEX**.- Dedicado a brindar Servicios Especializados en Materia Aduanera y de Comercio Exterior.
- ✓ Representante regional de la empresa estadounidense **Mexico Manufacturing 258** (Búsqueda de proveedores para contratos de manufactura internacional).
- ✓ Actualmente forma parte de la Red de Consultores para Mipymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S. N. C.

Marzo

nacional financiera

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

¡CONÉCTATE!

L Horario 16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales

Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas

BANCOMEXT

Exportar opción de crecimiento Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados potenciales internacionales Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan los Incoterms Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de riesgos utilizando Incoterms 2020 Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización internacional utilizando Incoterms Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago Jueves 31 de marzo



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

BANCOMEXT

nacional financiera

Ricardo Flores Magón
2022 Año de
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

nacional financiera

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

Abril

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación

¡CONÉCTATE!

L Horario 16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales

Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas

BANCOMEXT

Cartas de Crédito-Bancomext Viernes 01 de abril

La importancia de entender las diferencias culturales en las negociaciones con otros países Miércoles 06 de abril

Errores más comunes al exportar Jueves 07 de abril

Plan de negocios para proyectos de exportación (PLANEX) Miércoles 27 de abril

Responsabilidad social con enfoque al desarrollo de proveedores Jueves 28 de abril

Factoraje Internacional-Bancomext Viernes 29 de abril





nacional financiera CAPACITACIÓN EN LÍNEA

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

¡CONÉCTATE!

L Horario
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

Módulo I. Exportar, opción de crecimiento para las Mipymes

16 de Marzo 2022

Módulo II. Cómo detectar mercados potenciales internacionales

17 de Marzo 2022

Módulo III. Qué son y cómo funcionan los incoterms

23 de Marzo 2022

Módulo IV. Simulación de situaciones de riesgos utilizando incoterms 2020.

24 de Marzo 2022

Módulo V. Cómo integrar una cotización
Internacional utilizando Incoterms

30 de Marzo 2022

Módulo VI. El funcionamiento de la Carta de
Crédito como forma de pago

31 de Marzo 2022

Módulo VII. Cartas de Crédito - Bancomext
01 de Abril 2022

Módulo VIII.- La importancia de entender las
diferencias culturales en las negociaciones con
otros países

06 de Abril 2022

Módulo IX. Errores más comunes al exportar

07 de Abril 2022

Módulo X. Plan de Negocios para Proyectos de
Exportación (PLANEX)

27 de Abril 2022

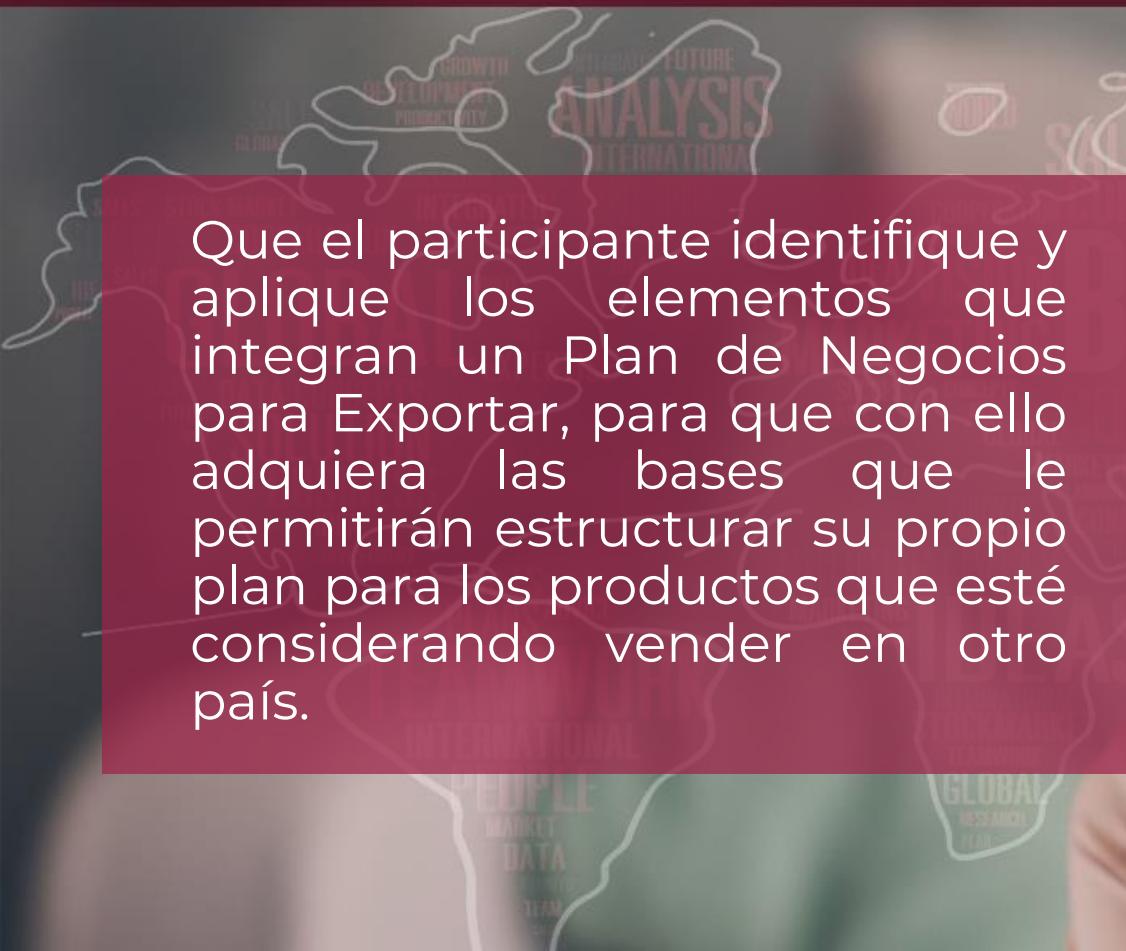
Módulo XI. Responsabilidad social con enfoque al
desarrollo de proveedores

28 de Abril 2022

Módulo XII.- Factoraje internacional - Bancomext

29 de Abril 2022

Objetivo



Que el participante identifique y aplique los elementos que integran un Plan de Negocios para Exportar, para que con ello adquiera las bases que le permitirán estructurar su propio plan para los productos que esté considerando vender en otro país.



Temario

1. ¿Qué es un Plan de Negocios?.
2. ¿Por qué es importante un Plan de Negocios?.
3. Partes de un Plan de Negocios de Exportación.
4. Estructura de un Plan de Negocios de Exportación.
5. La importancia de la elaboración del Resumen Ejecutivo
6. Qué NO es el Resumen Ejecutivo.
7. Descripción del Resumen Ejecutivo.
8. Estructura y contenido del Resumen Ejecutivo.
9. Conclusiones.

1. ¿Qué es un Plan de Negocios?.

¿Qué es un Plan de Negocios?

Un plan de negocios es un documento en donde se **describe y explica un negocio que se va a realizar**, así como diferentes aspectos relacionados con éste, tales como sus **objetivos**, las **estrategias** que se van a utilizar para alcanzar dichos objetivos, **el proceso productivo**, la **inversión requerida** y la **rentabilidad esperada**.

Tiene que ser comprendido por propios y extraños y es utilizado para analizar, evaluar y presentar un proyecto comercial.

El Plan, resume las variables producto/ servicio, producción, comercialización, logística, recursos humanos, evaluación financiera, costos y resultados.



Ricardo
Flores
Magón
Año de
Magón
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

El Plan de Negocios de Exportación es el instrumento que define la estrategia de entrada a los mercados extranjeros y la planeación de la forma de operación más recomendable, dependiendo de las características de la empresa exportadora, el producto en cuestión y el mercado de destino.



2. ¿Por qué es importante un Plan de Negocios?.

¿Por qué es importante un Plan de Negocios?

- Ayuda a la toma de decisiones acertada.
- Define las necesidades de inversión y capital.
- En caso de requerir financiamiento, darle la información necesaria al banco, para que basado en ello, puedan hacer una oferta de crédito, misma que se deberá evaluar con detalle.
- Atraer y convencer a potenciales inversionistas de que su inversión será rentable en nuestro negocio.
- Brinda un alto grado de seguridad en el desarrollo de su empresa y en la obtención de utilidades.
- El plan permite prever las operaciones futuras de negocios y anticipar lo que pueda pasar y cómo enfrentarlo.
- La planeación es vital para buscar mercados internacionales.
- Ayuda a identificar nuevas oportunidades para el negocio



En el caso del PLANEX, nos ayuda a demostrar que el proyecto de exportación es viable y que constituye una buena inversión de recursos.

Asimismo, define la naturaleza de los productos y servicios, mercado meta, entorno competitivo, estrategias de entrada al mercado y de operación, así como las condiciones financieras del negocio.



3. Partes de un Plan de Negocios de Exportación.

Partes de un Plan de Negocios de Exportación:



a) Resumen Ejecutivo



b) Análisis de la Empresa



c) Análisis del Producto / Servicio



d) Análisis y Selección de Mercado



e) Operaciones



f) Análisis y Evaluación Financiera

Estructura del Plan de Negocios de Exportación:

a) Análisis de la empresa

En esta parte se recopilará información detallada sobre la empresa, con especial énfasis en la descripción de su experiencia, habilidades y capacidad para implementar el proyecto así como en las fortalezas y debilidades identificadas.



Estructura del Plan de Negocios

a) Análisis de la empresa

- Constitución legal
- Filosofía empresarial
- Antecedentes
- Estructura administrativa
- Políticas
- Instalaciones y otros activos
- Cobertura de riesgos
- Tecnología
- Cumplimiento de obligaciones
- Fortalezas y debilidades



Estructura del Plan de Negocios

b) Análisis del Producto/Servicio

Consiste en identificar el bien o servicio exportable, puntuizando las características diferenciales que lo hacen atractivo para los compradores y la viabilidad operativa de producirlo/ofrecerlo.



Estructura del Plan de Negocios

b) Análisis del Producto/Servicio

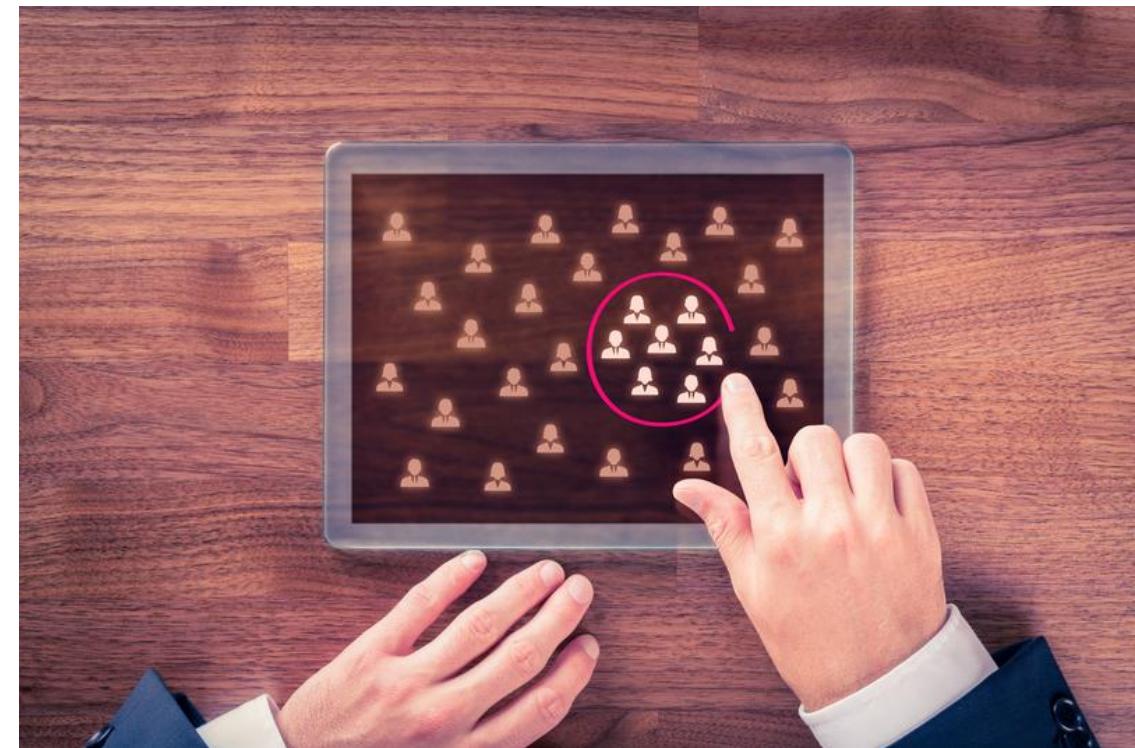
- Descripción del producto / servicio
- Proveeduría
- Subcontratación
- Costos de producción
- Programas de fomento
- Activos fijos
- Activos intangibles
- Proceso productivo
- Inventarios
- Imagen
- Envase y embalajes
- Normas oficiales
- Investigación y desarrollo
- Control de calidad
- Respaldo al producto / servicio



Estructura del Plan de Negocios

c) Análisis y Selección de Mercado

En esta parte del Plan de Negocios se describen los criterios de selección, se calcula el mercado actual y potencial, se evalúan oportunidades y amenazas del entorno, se identifican competidores, se fijan objetivos y se determinan las estrategias para poder alcanzarlos.



Estructura del Plan de Negocios

c) Análisis y Selección de Mercado

- Descripción de la industria
- Participación Nacional
- Mercado Meta
- Investigación de Mercado
- Análisis de la competencia
- Barreras arancelarias y no arancelarias de acceso al mercado
- Canales de distribución y márgenes.



Estructura del Plan de Negocios

d) Operaciones

Conocer los aspectos más relevantes del proceso de exportación, e identificar los principales elementos que intervienen en la logística internacional, que permiten la reducción de costos para que la empresa pueda ser más eficiente en su operación.



Estructura del Plan de Negocios

d) Operaciones

- Actividades de desarrollo del mercado
- Logística internacional
- Modalidades de pago
- Formalización legal de la compra-venta
- Contactos en el extranjero
- Oportunidades y amenazas
- Estrategias de Comercialización
- Producción
- Personal
- Servicio al cliente



Estructura del Plan de Negocios

e) Análisis y Evaluación Financiera

Consiste en comprender, a partir de cifras históricas, la forma en que la empresa ha interactuado con sus acreedores, proveedores, clientes y el factor humano; cuantificar requerimientos de inversión; proyectar la situación financiera (cuando menos a cinco años), además de proporcionar un desglose anual del plan financiero y evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto, sensibilizándolo ante diversos escenarios.



Estructura del Plan de Negocios

e) Análisis y Evaluación Financiera

- Información histórica
- Experiencia crediticia
- Cifras relevantes
- Comparativos
- Premisas
- Requerimientos de Inversión
- Fuentes de fondeo
- Punto de equilibrio y margen de seguridad
- Estados Financieros
- Flujo de efectivo
- Plan Financiero Anual
- Razones Financieras
- VPN, TIR y sensibilización



5. La importancia de la elaboración del Resumen Ejecutivo.



El Resumen Ejecutivo - ¡Gana o Pierde!

De todas las partes del Plan de Negocios, el Resumen Ejecutivo es la parte más importante, ya que muchos clientes o inversionistas es **lo único que leerán!**

6. Qué NO es el Resumen Ejecutivo.

El Resumen Ejecutivo.

Qué NO es...



- **No** es una introducción.
- **No** es un prólogo.
- **No** es una breve descripción del negocio y sus productos.
- **No** es un índice.
- **No** es una recolección de puntos interesantes.
- **El resumen ejecutivo No** es un “cortar y pegar” del Plan de Negocios. Si bien, el contenido se desprende del plan, la redacción debe ser clara y fluida.
- **No** deben ser párrafos aislados cortados de distintos lugares del Plan.

7. Descripción del Resumen Ejecutivo

Descripción del Resumen Ejecutivo



1. **EL PROBLEMA**: Los emprendedores en su mayoría no cuentan con una opción de capacitación y consultoría en línea que los pueda guiar y asesorar en paso a paso en la elaboración de un Plan de Negocios.

2. **SEGUIMIENTO Y VALIDACIÓN / IMPLEMENTACIÓN**: 11 Países, 200 Asesores expertos, Consultorías asociadas: PwC, Deloitte, KPMG.

3. **MERCADO META & OPORTUNIDAD**: El problema de un emprendedor es que no cuenta con alternativas de información de calidad que exigen una inversión económica y poca retroalimentación para los participantes.

4. **LA SOLUCIÓN**: Nuestro portal online y robusta oferta de capacitaciones en línea permite a cualquier emprendedor acceder a grupos de trabajo coordinados por expertos asesores de toda Latinoamérica.

5. **PROYECCIONES**: Crecimiento 2019-2021, Miembros activos 2019-2021, Potencial del Mercado Estados Unidos.

6. **RETOS A ENFRENTAR**: Estabilidad, Económicas locales, Análisis de mercados, Comentarios, Riesos, Tiempo horarios, Administración, Herramientas disponibles, Calendarios.

7. A background image showing a globe and some text.

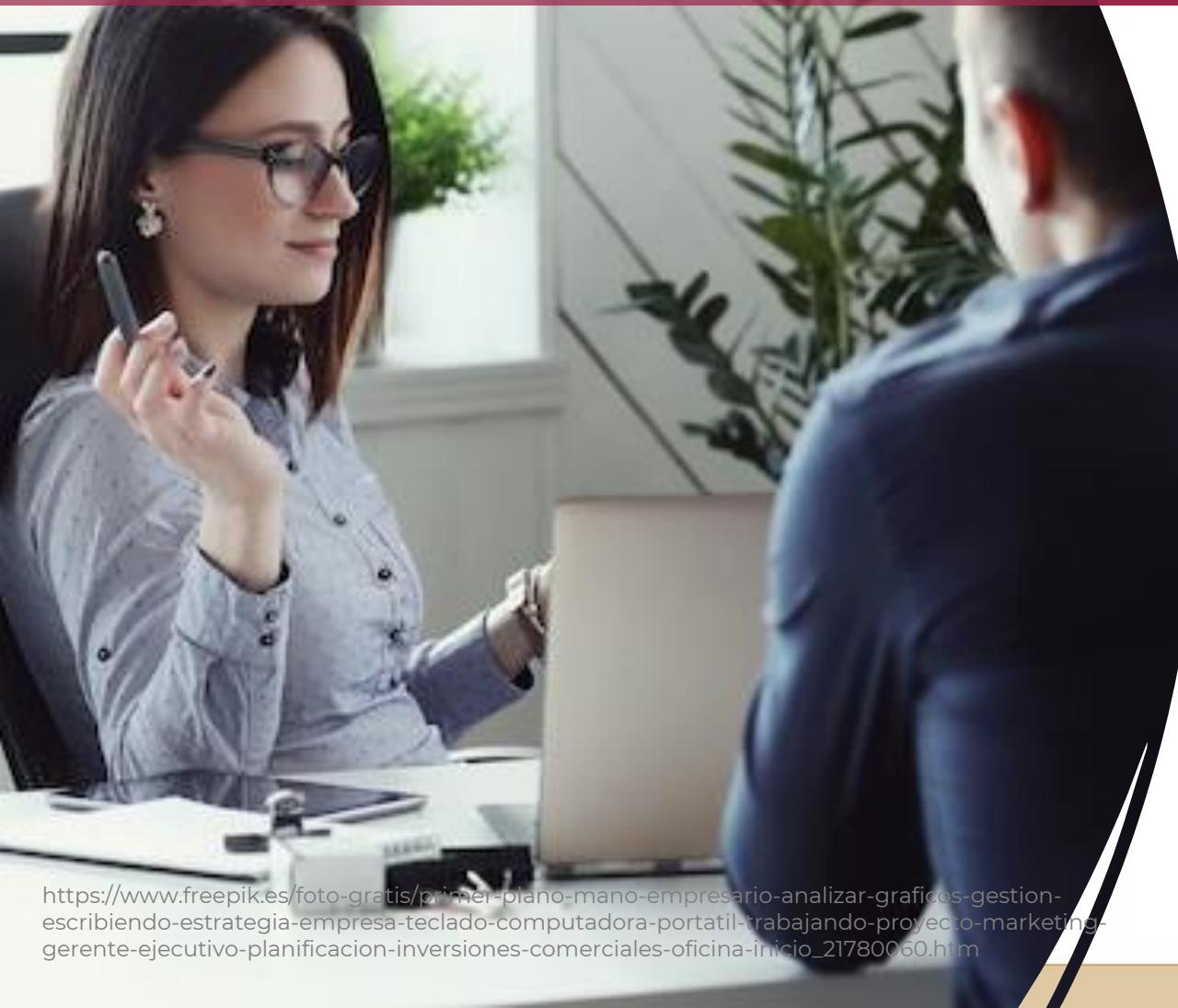
El resumen ejecutivo es un documento de “venta” y, por lo tanto, debe ser tentador. Pero si caes en la tentación de exagerar o tomar solo los aspectos positivos, el inversionista perderá confianza en toda la evaluación del negocio, por lo que el resumen debe ser realista..., todos los negocios tienen riesgos, no hay que negarlos, sino saber cómo enfrentarlos.

El Resumen ejecutivo es un **PLAN DE NEGOCIOS EN MINIATURA!!**, por lo tanto, debe tocar todos los aspectos claves del negocio.

De todas las partes del Plan de Negocios, el Resumen Ejecutivo es la parte más importante, ya que muchos clientes o inversionistas es lo único que leerán!!!

8. Estructura y contenido del Resumen Ejecutivo.

Estructura y Contenido del Resumen Ejecutivo



- ✓ Introducir al inversionista, mostrando elementos claves del proyecto, resaltando lo que se pretende lograr, así como listar los individuos involucrados.
- ✓ Explicar la propuesta de manera clara, simple y concisa, - exactamente qué vas a producir, qué necesidad comercial va a satisfacer, etcétera.
- ✓ Definir la ventaja competitiva que tendrá en relación al producto o servicio contra tus competidores directos, y luego define claramente de qué manera beneficiará esto a los consumidores finales.

Estructura y Contenido del Resumen Ejecutivo

Es un resumen de las demás partes del plan de negocios, que incluye una **breve descripción del negocio**, las razones que justifican su puesta en marcha, el equipo de trabajo, la inversión requerida y la rentabilidad del proyecto.

- *Debe cubrir las partes esenciales, para no aburrir a quien lo escucha y no dar demasiados detalles a posibles competidores.*



Estructura y Contenido del Resumen Ejecutivo

- a) Información general del proyecto.
- b) Descripción del proyecto.
- c) Modelo de Negocio.
- d) Mercado potencial y objetivo.
- e) Estado actual del proyecto.
- f) Equipo que forma parte del proyecto.



Resumen Ejecutivo.- Contenido

a) Información general del proyecto

- ✓ Nombre del proyecto.
- ✓ Año de constitución o de inicio.
- ✓ Ubicación del proyecto.
- ✓ Sector de la actividad.
- ✓ Número de empleados.
- ✓ Responsable del proyecto.
- ✓ Datos de contacto.



Resumen Ejecutivo.- Contenido

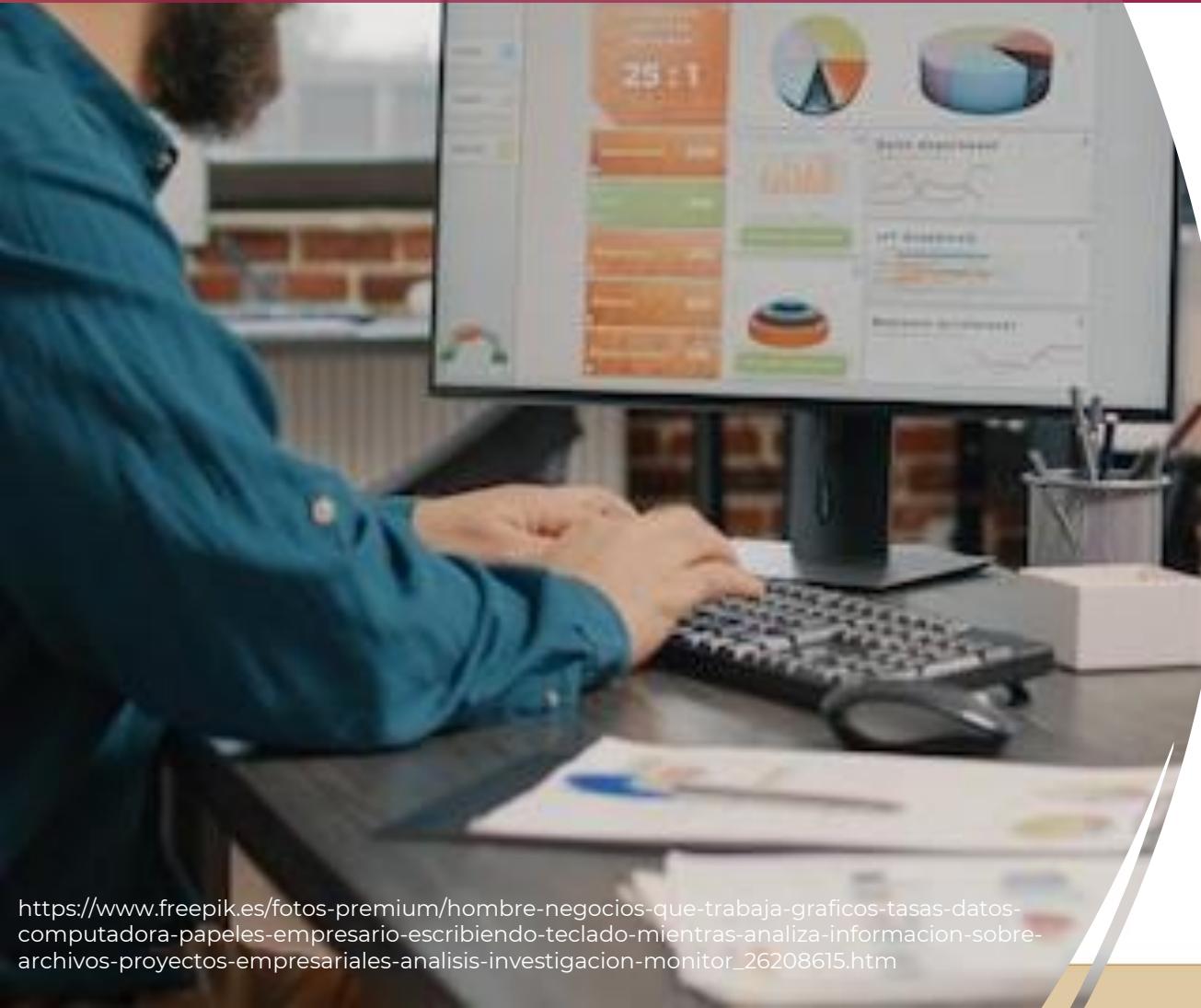
b) Descripción del proyecto:

En la descripción del proyecto se deben sintetizar en 3 ó 4 líneas el valor añadido y el grado de diferenciación del proyecto en comparación con el resto del mercado.

Sintetiza:

- ✓ Qué se propone.
- ✓ En qué se diferencia del resto.
- ✓ Qué nicho de mercado ataca:
B2B, B2C, C2C.
- ✓ Si es un negocio que se pretende ir escalándolo, si se piensa franquiciar, etc.

Resumen Ejecutivo.- Contenido



c) Modelo de Negocio: Es uno de los puntos más importantes frente a los inversores

- ✓ Debe describir con detalle cómo se van a generar ingresos, es decir, cuáles van a ser las fuentes de ingresos:
 - ✓ Venta directa o indirecta a través de e-commerce
 - ✓ Por afiliación, cuotas o membresías, etc.
- ✓ Cuál va a ser la inversión necesaria para el proyecto
- ✓ En qué plazo se va a recuperar la inversión

Resumen Ejecutivo.- Contenido



Modelo de Negocio:

- ✓ Cómo se va a promover el proyecto.
- ✓ Cuánto va a ser la inversión en la promoción del proyecto, en qué medios, etc.

La idea central es demostrar a los inversionistas potenciales que el negocio será rentable y en cuanto tiempo podrán recuperar su inversión más un rendimiento determinado, así como definir un esquema de salida.

Resumen Ejecutivo.- Contenido

d) Mercado potencial y objetivo

- ✓ Definir el mercado objetivo.
- ✓ A quién nos vamos a dirigir.
- ✓ Cuantificar el mercado.
- ✓ Características que definen ese nicho.
- ✓ Razones por las que definimos que ese es nuestro nicho de mercado, y
- ✓ En la medida de lo posible, cuantificarlo.



Resumen Ejecutivo.- Contenido

Mercado potencial y objetivo

- ✓ Qué es un nicho de mercado.-
 - ✓ De acuerdo a Philip Kotler, un nicho de mercado es un grupo con una definición más estrecha que el “Segmento de Mercado”, por lo regular es un mercado pequeño, cuyas necesidades no están siendo bien atendidas

El que trata de venderle
TODO a TODOS, termina
vendiendo NADA a NADIE



Características de un nicho de mercado



- ✓ Es la fracción de un segmento de mercado.
- ✓ Es un grupo pequeño.
- ✓ Tienen necesidades o deseos específicos y parecidos.
- ✓ Existe la voluntad para satisfacer sus necesidades y/o deseos.
- ✓ Existe la capacidad económica.
- ✓ Requiere de operaciones especializadas para satisfacer esas necesidades.
- ✓ Existen pocas opciones de proveedores que brindan ese servicio o producto.
- ✓ Tienen el tamaño suficiente como para generar utilidades y, por lo tanto, para ser rentable.

Resumen Ejecutivo.- Contenido

e) Estado Actual del Proyecto.-

Es posible que cuando se presenta el proyecto a los inversionistas, el proyecto ya haya iniciado, si es así, se tendría que informar:

- ✓ *Ventas logradas a la fecha.*
- ✓ *Crecimiento.*
- ✓ *Si ya se cuenta con sitio web, etc.*
- ✓ *En qué se ha invertido (por lo que ya no se requiere inversión).*
- ✓ *En qué se requiere inversión y con qué objetivo.*



Licencia de Freepik: https://www.freepik.es/foto-gratis/analista-financiero-que-crea-graficos-datos-comercio-electronico-pantalla-usando-computadora-planificar-informacion-ganancias-graficos-gerente-ejecutivo-trabajando-informe-economico-diagrama-analisis_25858325.htm

Resumen Ejecutivo.- Contenido

f) Equipo que forma parte del Proyecto

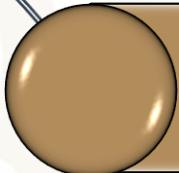
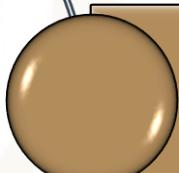
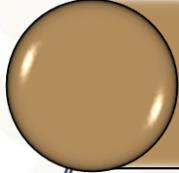
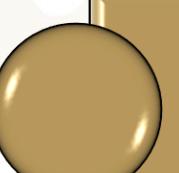
Por último, hay que incluir a todo el personal que va a formar parte del proyecto, así como una breve descripción de cada uno, con los siguientes datos:

- ✓ Nombre y edad.
- ✓ Nivel de escolaridad y estudios.
- ✓ Experiencia relacionada.
- ✓ Funciones específicas en el proyecto.



9. Conclusiones.

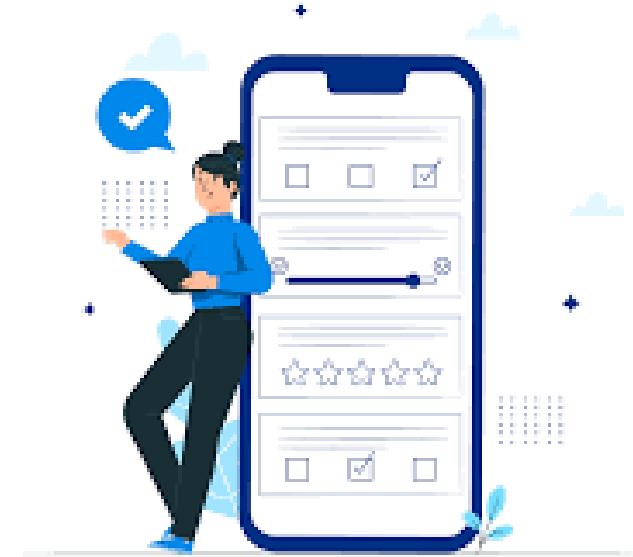
Conclusiones

-  La elaboración de un plan de negocio obliga al emprendedor y/o empresario a repasar todos los aspectos de su negocio.
-  El Plan de Negocios para un proyecto de exportación, ayuda a tener claros todos los aspectos que se deben considerar para incursionar con éxito en un mercado de otro país.
-  El resumen ejecutivo es la parte más importante del Plan de Negocios.
-  El plan de negocio permite visualizar todo el proceso, interno (producción) y externo (logística) para evitar retrasos y costos no contemplados.



Sesión de preguntas

Tu opinión es valiosa:



Encuesta

Ingresa

www.nafintecapacita.com

- 1 Aún no estás registrado:
 - Da clic en "Regístrate".
 - Incorpora los datos solicitados.

- 2 Estás registrado:
 - Da clic en "Iniciar sesión".
 - Ingresa tu mail y contraseña.



En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXl1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

¡CONÉCTATE!



Horario
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales



Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas



BANCOMEXT



Exportar opción de crecimiento
Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados potenciales internacionales
Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan los incoterms
Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de riesgos utilizando Incoterms 2020
Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización internacional utilizando Incoterms
Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago
Jueves 31 de marzo



Módulo XI. Responsabilidad social con enfoque al desarrollo de proveedores

28 de Abril 2022

Módulo XII.- Factoraje internacional -
Bancomext

29 de Abril 2022

HERRAMIENTAS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA TU NEGOCIO

Conoce y aplica herramientas para generar modelos de negocio rentables y eficientes sustentados en las mejores prácticas empresariales

 Todos los lunes
del 02 de mayo
al 10 de octubre 2022

 Horario:
16:30 hrs a 18:30 hrs

REGÍSTRATE AQUÍ



Dirigido a:
Emprendedores
y empresarios

Módulos:

- Cultura empresarial y dirección estratégica
- Estrategias comerciales
- Financiero
- Productividad
- Cumplimiento normativo y fiscal
- Desarrollo de capital humano


Escanea y
regístrate al curso

➤ Inicia el lunes 2 de Mayo. Les esperamos!!

¿Cómo contactarnos?



¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial
/CE_Nafin



/Nafin