

## Link de interés

- <https://www.crecenegocios.com/plan-de-negocios/>
- <https://www.emprendepyme.net/plan-de-negocio>
- <https://www.entrepreneur.com/article/269219>

## Pdf de interés

- [https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gk\\_e-att/info\\_11\\_03.pdf](https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gk_e-att/info_11_03.pdf)
- <https://www.nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/LIBRO-PLAN-DE-NEGOCIOS-2.pdf>
- <https://ticamericas.net/Download/bootcamp/ManualdePlanesNegociosM-CITVentures.pdf>

## Podcast 1:

### Qué es la estrategia corporativa

La estrategia corporativa nos permite definir cómo crecerá el negocio en el tiempo. En esta primera etapa, para formar un negocio, es necesario analizar ¿Qué empresa queremos tener hoy? La respuesta a ello se transformará en la misión. En un ejemplo hipotético, una empresa puede señalar en su misión lo siguiente: *somos una empresa que entrega soluciones tecnológicas para las personas, trabajando con alto compromiso, puntualidad y cuidando el medio ambiente*. En este ejemplo podemos deducir que se trata de una empresa que produce bienes o servicios ligados a la tecnología, que esas soluciones tecnológicas va dirigida a todas las personas y declara que lo realiza con algunos valores, como: compromiso, puntualidad y cuidando el medio ambiente. Esta pequeña frase refleja la empresa completa y permite a sus dueños tomar decisiones considerando esta primera declaración fundamental.

Otro elemento necesario en la estrategia corporativa es la visión. En ella podemos encontrar las directrices de cómo crecerá la empresa y como esta se proyecta en el futuro. Siguiendo el mismo ejemplo anterior, una visión podría ser: *seremos una empresa con presencia mundial, que entrega alta tecnología para colaborar la calidad de vida y cuidado el medio ambiente en el planeta*. Como se puede observar, la visión es muy amplia y da pie para que la empresa explore en nuevos productos o servicios, le permite expandirse sin límites, dejando una segunda declaración clave para el negocio con suficiente proyección.

## Podcast 2: Qué es una estrategia competitiva

La estrategia competitiva es decidir cómo la empresa se diferencia de la competencia entregando un producto o servicio con un valor agregado.

Uno de los autores más famosos que logró explicar este tipo de estrategia es Michael Porter. Él propuso que las empresas pueden escoger una de las 3 alternativas para desarrollar sus negocios e idealmente seguir con esta estrategia siempre, ya que el costo de cambiarse puede ser un gran error para un negocio.

**Alternativa 1: Liderazgo en costos.** En esta estrategia lo que se busca es lograr el menor costo de producción posible, con materias primas y recursos que permitan producir a un menor costo y esa forma lograr un precio de venta menor a la competencia.

**Alternativa 2: Estrategia de diferenciación:** en esta estrategia la empresa elabora un producto o servicio de una calidad única que es valorada por los clientes y permite cobrar precios superiores. Para lograrlo es importante conocer en detalle las necesidades de los potenciales clientes y entregar un producto o servicio muy ajustado a lo que esos clientes buscan satisfacer.

**Alternativa 3: Estrategia de Enfoque.** Este tipo de estrategia se basa en encontrar en un segmento específico del mercado, creando productos y servicios especialmente diseñados para responder a las necesidades y preferencias de esos clientes. Por ejemplo: las empresas que producen bienes para veganos. Estas empresas solo se enfocan en este tipo de clientes.

Al escoger alguna de estas alternativas permitirán a los dueños tomar decisiones claves en la empresa, por ejemplo: qué proveedores son los correctos, qué canales de distribución son necesarios, qué habilidades requiere el personal para ser contratado, etc. Y de esa forma cumplir con la estrategia competitiva que los dueños han elegido.

### Podcast 3:

El foda es una sigla que resume 4 conceptos, los cuales son:

- F de fortaleza
- O de oportunidades
- D de debilidades
- A de amenazas

El FODA es un análisis que realiza cada empresa y es útil para tener un panorama de la industria, es decir, saber qué fortalezas y debilidades posee mi empresa, pero también saber qué oportunidades y amenazas presenta la industria.

Quienes deben elaborar este análisis son los dueños, gerentes o directivos de la empresa. En cada concepto deben realizar una lista de ideas para luego concluir cómo enfrentar las amenazas; cómo cuidar y mantener las fortalezas; cómo mejorar las debilidades; y cómo aprovechar las oportunidades que se presenten.

Vamos a revisar cada una

La Fortaleza es detallar aquéllos recursos o habilidades que posee la empresa y que están bajo el control de esta.

Las debilidades es reconocer y enlistar cuáles son los recursos más débiles que tiene la empresa

Las Oportunidades es mirar qué sucede fuera de nuestro negocio y detectar qué oportunidades ofrece la industria y que nos podrían beneficiar

Las amenazas también se encuentran fuera de la empresa y es útil reconocerlas para estar preparados en caso de que afecten al negocio.