

PLAYBOOK

PARA EL EMPRENDEDOR CNC



SIDEKO

Sistemas de Corte CNC

¿Por qué los emprendedores deben implementar nuevas tecnologías en sus procesos?

México ha sido uno de los países con mayor nivel de emprendedores en la última década, sin embargo, las buenas intenciones no han bastado y muchas startups ven el fin de sus días al poco tiempo de su fundación.

De acuerdo con una investigación apoyada por el movimiento de emprendedurismo Fuck Up Nights, el **75% de las startups mexicanas** cierran sus operaciones al segundo año de su nacimiento. Esta constante afecta directamente al sector económico del país, con la pérdida de empleos, la pérdida de interacciones comerciales con pequeños y medianos proveedores, la pérdida de fondos e inversiones internacionales, y por supuesto, la pérdida de energía del emprendedor. Esta variable expuesta nos señala que existen problemas que el sector empresarial no está considerando y que están acabando con el progreso económico nacional; **la negación e implementación de nuevas tecnologías es uno de los focos rojos más graves en el cierre de empresas mexicanas**. Enrique Jacob, presidente del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), aceptó la falta de productividad dentro de los emprendimientos mexicanos y ha lanzado cuatro puntos para apoyar y evitar el cierre de nuevas compañías:

- 1. Brindar al emprendedor las habilidades empresariales que permitan conducir de buena forma el negocio.**
- 2. Facilitar, a través de diferentes mecanismos, el financiamiento de dichas empresas.**
- 3. Incentivar y generalizar el uso de las TIC y su comunicación con el mercado.**
- 4. Vincular al emprendedor con aliados públicos y privados del ecosistema emprendedor.**

Si piensas emprender un negocio de publicidad, arquitectura, producción de muebles, manualidades, etc, y no sabes con exactitud los pasos que te permitirán crecer y posicionarte en el mercado, estás en el mejor lugar.

Te invitamos a continuar con la lectura de este Playbook: “El emprendedor CNC”, en donde te ayudaremos a concientizar una estrategia comercial que hará de tu negocio **una empresa consolidada, con crecimiento constante y a la vanguardia tecnológica**. Disfruta de este compilado informativo donde te mostraremos las principales problemáticas que atraviesan los emprendedores, así como las mejores alternativas para sus procesos empresariales. Estar informado te da mejores armas para llevar al éxito a tu empresa. ¡Comenzamos!



¿Creo una marca o sólo maquilo?

Cuando estás comenzando un negocio que tiene en sus procesos la maquila de algunas materias primas, que posteriormente pasarán por un proceso operativo que concluya con un producto final, el desgaste está a la orden del día, sobre todo si manejas procesos convencionales (manuales). Si no subcontratas servicios y eres productor al 100% de cada parte de tu producto, es probable que tengas diversas estaciones de trabajo que requieran atención y calidad por igual, convirtiéndose en un proceso altamente demandante y caótico. Antes de continuar a crear una estrategia de trabajo y una estrategia comercial, es importante que hagas una pausa y definas en qué especializarás la primera etapa de tu empresa; es decir, seleccionar **los procesos que están a tu alcance y serán cubiertos en tiempo, forma y calidad.**

El Monitor Global de Emprendimiento (GEM), asegura que uno de cada tres emprendedores mexicanos que fracasaron, **lo hicieron porque el negocio no era rentable.** Muchos emprendedores comienzan a fincar su empresa abarcando la maquila de sus productos, sin darse cuenta de que pierden foco en la comercialización y posicionamiento, y por lo tanto en ganancias. Muchos otros encuentran en la maquila un excelente servicio para diversas empresas, encontrando su verdadero core-business y especializándose en procesos de producción. Decidirse entre una u otra alternativa está intimamente ligada a lo que deseas ofrecer y al público que deseas llegar, punto que tocaremos a continuación. **Asegúrate de encontrar el producto o servicio que te genere mayor ganancia y posiciona una marca con un valor agregado alrededor del producto o servicio.** ¡Esa será la verdadera clave del negocio!



¿Quién es mi target? ¿Cuáles son sus necesidades?

Identificar tu target (público objetivo al que va dirigido tu producto o servicio) y las necesidades reales que tiene, es una premisa que todo emprendedor debería tener presente, incluso, mucho antes de conformar su negocio de forma física y legal. Miles de PYMES que fracasan tempranamente comienzan operaciones con un producto innovador, con adhesiones tecnológicas que lo vuelven atractivo y sobresaliente, lleno de características vanguardistas; sin embargo, parecen productos diseñados para un público no identificado, y que difícilmente satisface una necesidad real de un segmento de la población. Antes de dar el primer paso, es vital que logres definir a conciencia los siguientes cuestionamientos:

- **¿Quién es tu target?**
- **¿A quién va dirigido tu producto o servicio?**
- **¿Cómo se comporta tu target?**
- **¿Cuáles son sus principales intereses y necesidades?**
- **Sinceramente, ¿Tu producto facilitará la vida de tu target o lo querrá comprar?**
- **El objetivo de estas preguntas es poder identificar a tu target y definir una estrategia de mercadotecnia acorde a su perfil.**



¿Necesito socios para emprender?

Es importante aceptar que la ideología mexicana no mantiene una constante de unión y estrategia colectiva que encamine al éxito, por el contrario, se mantiene individual y egoísta. El resultado de evitar socios empresariales muchas veces deriva en el estancamiento y cierre de las startups. Una de las razones más importantes por las que uno o varios socios son una alternativa positiva para la vida del negocio, es el apoyo financiero. Según Monitor Global de Emprendimiento (GEM), **el 15% de los emprendedores mexicanos que han cerrado su negocio, han argumentado que ha sido por problemas con el financiamiento.** Antes de decidir si tu modelo de negocio requiere o no de socios estratégicos, es importante definir algunas bases, por ejemplo:

- ¿Cuál es tu plan financiero a mediano y largo plazo, mismo que estará directamente proporcional al nivel de escalabilidad que deseas llevar?
- ¿Tienes un plan de contingencia financiera en caso de que la productividad y el crecimiento esperado no rindan los frutos esperados?
- ¿Podrías hacerle frente, financiera y productivamente, a una crisis emergente?
- ¿En tu esquema financiero has considerado la inversión en nuevas tecnologías y las capacitaciones que estos procesos conllevan?
- ¿Cuál es tu postura ante la idea de asociarte?

Sólo tú puedes responder estas preguntas con absoluta honestidad y determinar las mejores opciones para tu negocio y su crecimiento, que al final del día es el objetivo principal de este análisis.



¿Sabes cómo calcular el precio justo a tus productos?

Otra gran incógnita que genera fuertes crisis para los emprendedores, es identificar el precio justo de su servicio (maquila) o producto (producto propio). Para determinar con exactitud cuál es el costo justo de lo que ofreces, debes analizar 4 imprescindibles variables:

- **Materia prima.** Es importante determinar desde el principio cuál es la cantidad de producto que requiere un servicio de maquila, o la realización de tu producto propio. Recuerda que entre más cantidad de materia prima adquieras, tú proveedor debe ofrecerte un precio más bajo.
- **Proceso.** En ese punto entran muchos factores a considerar y que los emprendedores pasan por alto constantemente. Por ejemplo, lo primero que hay que tomar en cuenta es el tiempo que conlleva la realización (manufactura) de un producto, cuántas personas se involucran, qué tecnologías intervienen y los gastos que generan. No te olvides de que entre más automatizados sean tus procesos, mayor será tu ahorro económico.
- **Diseño.** Si te decidiste por la maquila para otras empresas, ellas deben proveer el diseño de sus propios productos. En caso de que no sea así, el diseño conlleva un costo extra que determinarás conforme la complejidad y tiempo de urgencia.
- **Utilidad.** Una vez que has determinado los costos de la maquila o la fabricación de tu propio producto, nuestra recomendación es que agregues mínimo un 30% - 40% más al costo, cantidad que representará tu ganancia. Cada emprendedor decide la utilidad por sus productos o servicios, sin embargo, es indispensable conocer el porcentaje para tomar decisiones más acertadas.

¿Cómo puedo encaminarme a tener éxito en la venta de mi producto?

Cuando te embarques en el mundo de las ventas como emprendedor, es esencial seguir ciertas pautas para alcanzar el éxito. Primero y ante todo, debes **segmentar tu mercado de manera inteligente**. Asegúrate de que estás llegando a las personas adecuadas.

¿Cuál es tu objetivo, vender calidad o volumen?

Puede parecer trivial, pero es importante identificar tu nicho de mercado y decidir si cobrarás por tiempo (producción en serie) o por trabajo (calidad y proyectos personalizados). Dependiendo de tu enfoque, puedes considerar diferentes estrategias.

Si estás interesado en llegar a un nicho de mercado específico, enfócate en la calidad del producto y en cómo lo presentas; un catálogo bien diseñado puede ser tu mejor aliado. Por otro lado, si buscas maximizar tus ingresos, concéntrate en aprovechar al máximo tus recursos.

Es fácil enamorarse de tu propio producto, pero debes ser realista sobre sus posibilidades. Conoce tus costos, mantente al tanto de lo que está haciendo la competencia y observa cómo fijan sus precios.

El arte de vender implica comprender las necesidades y deseos de tus clientes con el fin de ofrecer soluciones que realmente satisfagan esas necesidades.

Toma en cuenta los siguientes aspectos al ofrecer tu producto:

- **Recuerda que no estás creando una necesidad, sino que estás satisfaciendo una que ya existe.**
- **Conoce tu margen de ganancia, el punto de equilibrio y los gastos fijos y variables. Esto te ayudará a tomar decisiones financieras sólidas.**

- **Utiliza preguntas de validación para guiar a tus clientes a convencerse a sí mismos de que tu producto es la mejor elección.**
- **Al presentar tus productos, permite que los clientes determinen su presupuesto y ofrece opciones de pago si es necesario, para que él como tú, salgan beneficiados de esa transacción.**

¿Cómo ofrecer promociones?

Llegados a este punto surge naturalmente esta pregunta, finalmente las promociones te ayudan a mantenerte fresco en el mercado o a salir de malas rachas de venta. Como mencionamos anteriormente, es importante que conozcas aspectos financieros de tu negocio, como:

- **El margen de ganancia**
- **El punto de equilibrio**
- **Tu punto de quiebre**
- **Tus gastos fijos y variables**

Conocer estos aspectos te ayudará a saber cómo aplicar promociones a tus productos, por ejemplo:

- **Aplicar descuentos a los productos que tienen un bajo rendimiento en ventas.**

- **Aplicar promociones a productos que puedan ser un gancho para animar a la gente a conocer otros de valor aún más alto** (ofrecer promociones en bancos cortados con tu Router CNC para animarlos a confiar en tí para la elaboración de muebles más complejos o robustos y que te generarán mayor utilidad).

- **Ofrecer paquetes en los que es posible invertir realmente poco, pero obtener una buena ganancia.**

Sin embargo, debes ser cauteloso y no ofrecer promociones que no puedas cumplir debido a la falta de existencias.





Un paso vital para tí como emprendedor; regulariza tu situación fiscal

Si estás dando tus primeros pasos como emprendedor, es fundamental regularizar tu situación fiscal para operar de manera legal y transparente. Esto te permite generar una reputación positiva frente a tu cliente y la oportunidad de trabajar en proyectos más serios y grandes. Aquí tienes algunos pasos clave para lograrlo:

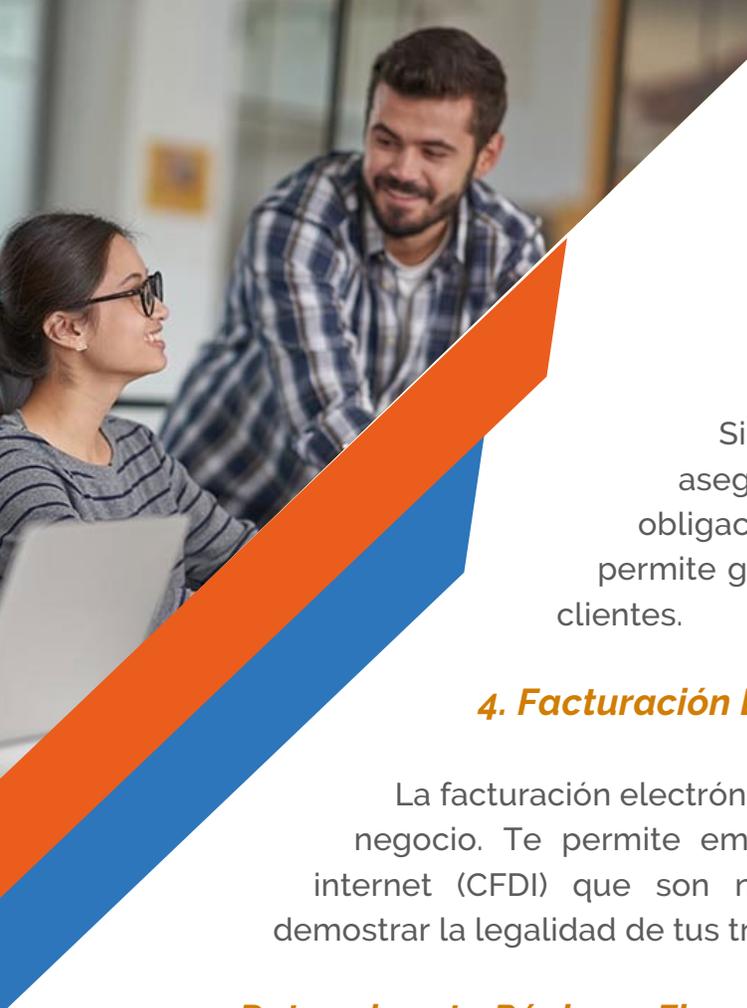
1. Constitución de tu Empresa:

El primer paso es formalizar tu negocio constituyéndolo como una empresa legalmente reconocida. Esto implica elegir una estructura legal, como una Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada, y registrarla de acuerdo con las leyes locales.

2. Darse de Alta en el SAT:

Una vez constituida tu empresa, debes darte de alta en el Servicio de Administración Tributaria (SAT). Este paso es esencial para cumplir con tus obligaciones fiscales y obtener tu Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

Este es un trámite realmente sencillo que puedes hacer en línea o inclusive en oficinas que puedes encontrar en la alcaldía de tu localidad. Puedes asesorarte con el personal de las oficinas en caso de que se te complique un poco.



3. Asegurar a tus Trabajadores:

Si cuentas con empleados, es fundamental asegurarlos adecuadamente. Cumplir con las obligaciones laborales y de seguridad social te permite generar confianza entre tus trabajadores y clientes.

4. Facturación Electrónica:

La facturación electrónica es una herramienta importante para tu negocio. Te permite emitir comprobantes fiscales digitales por internet (CFDI) que son necesarios para operar con clientes y demostrar la legalidad de tus transacciones.

5. Determinar tu Régimen Fiscal:

Debes elegir el régimen fiscal que mejor se adapte a tu actividad económica. Puedes optar por tributar como persona física o persona moral.

Para poder tributar como persona física existen los siguientes regímenes recomendados para tu perfil como emprendedor:

RIF (Régimen de Incorporación Fiscal)

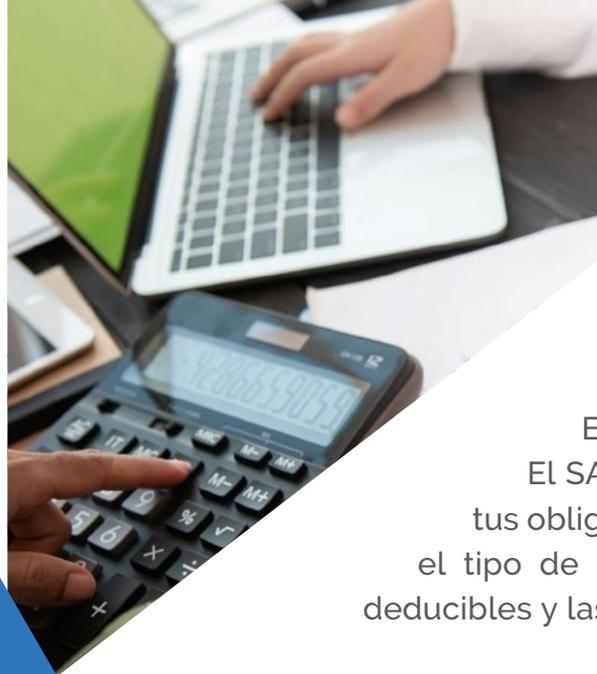
- **RESICO (Régimen Simplificado de Confianza)**
- **Régimen de Servicios Profesionales**
- **Régimen de Actividad Empresarial y Profesional**
-

Para poder tributar como persona física existen los siguientes regímenes recomendados para tu perfil como emprendedor:

Resico PM (Régimen Simplificado de Confianza: Personas Morales)

- **Sociedades Régimen General de Ley**
- **Sociedad Acción Simplificada**
-

De acuerdo con cada régimen se te otorgan beneficios y obligaciones fiscales de acuerdo con tu actividad económica e ingresos.



6. Cálculo de Impuestos:

Entender cómo se calculan tus impuestos es esencial. El SAT te proporciona herramientas y guías para calcular tus obligaciones fiscales de manera adecuada. Recuerda que el tipo de actividad que realizas puede influir en los gastos deducibles y las tasas impositivas aplicables.

7. CFDI y Timbrado:

Aprende a emitir correctamente tus Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI) y cómo timbrarlos. Esto asegura que tus facturas sean válidas y cumplas con las regulaciones fiscales.

8. Deducciones Fiscales:

Conoce las deducciones fiscales disponibles para tu tipo de negocio. Una correcta facturación de los gastos puede reducir tu carga tributaria y optimizar tus finanzas.

9. Cumplir con las Obligaciones:

Finalmente, asegúrate de cumplir puntualmente con todas tus obligaciones fiscales, como la presentación de declaraciones y pagos de impuestos. Mantén registros financieros precisos y actualizados.

Regularizar tu situación fiscal como emprendedor es esencial para evitar problemas legales y financieros en el futuro. Recuerda que existen oficinas locales del SAT que pueden proporcionarte apoyo y orientación en este proceso, su propio Sitio Web es muy claro y ofrece orientación paso a paso sobre cómo realizar algunos trámites en línea <https://www.sat.gob.mx/home>.

Cumplir con tus obligaciones fiscales te permitirá operar con confianza y transparencia en el mundo empresarial.

¿Cómo doy a conocer mi producto? La importancia del marketing personal

Tanto si quieres darle un nombre a tu negocio como si no, es importante que conozcas ciertos aspectos básicos sobre marketing que pueden ser de gran utilidad para darle voz a tus servicios o marca y mejorar su comercialización.

Es importante estar presente allí donde está tu público objetivo; esto puede ser de manera presencial como en eventos locales o conferencias relacionados con tu industria.

Sin embargo, considerando estudio más reciente realizado por la Asociación de Internet MX, el 80.8% de la población mexicana cuenta con acceso a internet y el 84.1% de los usuarios se mantienen conectados de manera permanente, ya sea a través de WiFi o de una red celular de datos móviles con un tiempo de conexión de entre 7 y 9 horas.

Gran parte de esta actividad está enfocada en la búsqueda de información, ya sea en buscadores o redes sociales. Según datos de esta misma asociación **el 72% de los cibernautas reconoce al internet como una fuente publicitaria confiable, capaz de influir en su decisión de compra.**

¿Cómo estar presente en motores de búsqueda?

Una recomendación que deberías tener en cuenta es construir un Sitio Web y mantenerlo alimentado con un catálogo de tus productos o los servicios que ofreces. Este gran paso te dará la oportunidad de estar presente en los motores de búsqueda como Google, para lo cual te recomendamos hacer una investigación inicial sobre **cómo incorporar técnicas SEO**; puedes iniciar con esta guía de HubSpot <https://blog.hubspot.es/marketing/guia-completa-seo>.



Si bien, los sitios web por lo general implican gastos de hosting y dominio, también es posible comenzar con opciones gratuitas como las que ofrecen plataformas como WIX, Wordpress.

Apóyate de las redes sociales

Es una excelente opción para mantenerte en comunicación con tus posibles clientes potenciales. **Elige las plataformas que mejor se adapten a tu audiencia objetivo y comparte contenido relevante.** Interactúa con tus seguidores y responde sus preguntas y comentarios.

¿Publicidad en línea?

Si optaste por tener tu propio Sitio Web, pagar campañas en Google ADS te permitirá **estar presente justo cuando un usuario esté buscando los productos o servicios que ofreces** ¿no es genial?. Aquí te dejamos una guía con la que puedes aprender a crear campañas en Google ADS <https://albeirochoa.com/guia-campana-google-ads/>

Por otro lado, promocionarte en Redes Sociales te puede dar la visibilidad que estás buscando.

Lo importante ante cualquier esfuerzo de marketing es **ser constante y mantenerte actualizado** en aspectos que tiene que ver con tu industria y con las formas de promocionarte. En este blog de HubSpot puedes encontrar tips valiosos para comenzar a realizar campañas en Redes Sociales <https://blog.hubspot.es/marketing/publicidad-redes-sociales>

¿Por qué emprender con un equipo CNC me da una ventaja competitiva?

A pesar de que la tecnología es parte de nuestra vida diaria, la resistencia por la automatización industrial sigue siendo una constante. Miles de empresas consolidadas recurren a la compra de tecnología usada porque piensan que tendrán un ahorro significativo, sin visualizar que se trata de procesos atrasados que muchas veces exigen más tiempo, energía, materia prima, mantenimiento, etc. Si estás emprendiendo tu propio negocio y deseas implementar tecnología que te ahorre costos y tiempos, además de brindarte una excelente calidad en el terminado del producto, **es importante que analices con detenimiento lo que un equipo CNC puede ofrecerte y el porqué se puede volver tu mejor aliado empresarial.** La tecnología CNC (Control Numérico por Computadora) utiliza un software de computadora para manejar el sistema mecánico. Esta variable permite alcanzar una precisión superior en el corte a través de la automatización, y que difícilmente se lograría por métodos manuales. Entre las tecnologías CNC más relevantes para emprender, se encuentra el **Router CNC y el Láser Co2 CNC.**



Router CNC

La tecnología del Router CNC tiene su premisa funcional en el corte por fricción, mediante una broca que gira para cortar diversos materiales como **maderas, polímeros, plásticos o metales no ferrosos**, con una precisión excepcional de .01mm. Esta tecnología trabaja gracias a un software que marca la trayectoria (diseño) sobre el material, lo que permite obtener cortes idénticos y de alta calidad. **Laser Co2 CNC** La máquina de Láser Co2 CNC es una herramienta automatizada que permite grabar, cortar, marcar y puntear gran variedad de materiales, entre los cuales encontramos el **acrílico, MDF, la piel, el papel, los textiles, los cartones, el vidrio, el concreto, la piedra, etc.** Esta tecnología trabaja con un tubo que tiene dióxido de carbono (CO2) en su interior, mismo que genera el rayo láser. Definir entre una y otra tecnología será determinado por algunos factores importantes, por ejemplo:

- **Conocer el producto o servicio que se requiere.**
- **Determinar con qué material se trabajará.**
- **Identificar el acabado que se requiere en el producto.**
- **Definir tiempos de producción.**
- **Un presupuesto asignado.**



¿Cuáles son los beneficios de tener un equipo CNC como aliado estratégico de mi emprendimiento?

Capacidad para las exigencias actuales. Gracias a su innovación, permite realizar más procesos que no se pueden lograr con equipos manuales y básicos.

Optimización de procesos. La premisa más importante de un equipo CNC es la optimización de procesos; es decir, que el proceso sea el más ergonómico, económico, rápido y que genere mejor mayor ganancia con menos mermas.

Accesible con más tipos de materiales. Con un equipo CNC se pueden manipular (cortar) un mayor número de materiales. Por ejemplo: acrílico, MDF, latón, bronce, aluminio, madera, etc.

Mejora la productividad de los empleados. Gracias a que un equipo CNC permite la automatización del corte y reduce la mano de obra, esto ayuda a que los empleados aumenten su productividad y puedan enfocarse en nuevas tareas.

Mejora en calidad. Con estos equipos se ha hecho posible, optimizar la calidad del trabajo en la producción desde 1 hasta miles de piezas. Esto resulta muy importante, ya que nos permite competir en mercados internacionales o con empresas más grandes.



¡Un equipo CNC, un paso adelante!

En SIDECO queremos ser tu aliado estratégico para ayudarte a **consolidar tu negocio y hacerlo crecer en un corto plazo**. Nuestro servicio no sólo está enfocado en la implementación de nuevas tecnologías como equipos CNC, nuestro verdadero core-business consiste en **optimizar tus procesos de trabajo con tecnología de vanguardia unida del mejor servicio postventa del mercado a lo largo del trayecto**. Nuestra área de ingeniería te brinda a ti y a tus empleados la seguridad de una optimización y automatización personalizada conforme tus procesos y flujos de trabajo, logrando una verdadera conexión familiar con el equipo CNC, además de una completa manipulación del software y los diversos procesos de trabajo que se pueden lograr con este tipo de tecnologías. Si estás comenzando tu negocio en industrias como; **publicidad, arquitectura, manualidades, textil, metal-mecánica, automotriz, carpintería, interiorismo** y tienes dudas que te han impedido llegar a tus metas, contáctanos y con gusto te daremos una asesoría gratuita.

¡Trabajemos juntos en la
optimización de tus procesos y el
crecimiento de tu negocio!
¡Contáctanos!





Sucursal CDMX Tel: 55 6798 7220 | Sucursal MTY, N.L. Tel: 81 1095 6506
ventas@sideco.com.mx | www.sideco.com.mx