

**INSTITUTO DE CONTADORES PÚBLICOS  
DE NUEVO LEÓN A.C.  
COLEGIO PROFESIONAL**

**PLANEACIÓN ESTRATÉGICA 2016-2020**

**Plan Anual de Trabajo  
2018-2019**



- 1. Misión**
- 2. Visión**
- 3. Valores**
- 4. Ejes Estratégicos**



# 1. Misión

Somos la organización de profesionistas contables más reconocida en Nuevo León.

Preparamos mejores profesionistas, agregando valor a su persona, convirtiéndolo en aliado-líder de negocios **con competencias interpersonales que lo distinguen.**

Impulsamos la imagen profesional de la contaduría pública, capacitando, representando y reconociendo al profesional para que éste sea:

- Íntegro y objetivo
- Líder con pensamiento estratégico
- Conocedor de las convergencias normativas
- Partícipe en el ambiente global de negocios
- Hábil en tecnologías de información
- **Hábil en la comunicación interpersonal**



## 2. Visión

Mantener nuestro liderazgo como organización de profesionistas contables en Nuevo León, así como aliados -líderes de negocios.

**Preparar más y mejores profesionistas** con una oferta enriquecida en desarrollo humano



## 3. Valores

VALOR	Conducta deseada
<b>INTEGRIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El ICPNL se conduce con ética, responsabilidad y <b>trato profesional con sus asociados, sus colaboradores, su consejo directivo</b> y la comunidad con que interactúa, manteniendo su imparcialidad y honestidad intelectual, libre de prejuicios personales y de conflictos de interés.</li></ul>
<b>LIDERAZGO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El ICPNL asume un rol proactivo <b>en la integración de trabajo en equipo entre todos los niveles del ICPNL, en el servicio de sus asociados, y en la preparación de sus colaboradores</b>, a través de un pensamiento estratégico, con lo cual vigila la sustentabilidad y reducción de sus riesgos.</li></ul>
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El ICPNL cuenta con <b>un equipo directivo, colaboradores y asociados</b> con competencias técnicas y profesionales de alto nivel que amplían su visión y perfeccionan sus destrezas prácticas que le generan valor.</li><li>• El ICPNL promueve la adopción de tecnologías de información para mejorar los servicios</li></ul>
<b>EDUCACION CONTINUA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El ICPNL renueva constantemente los conocimientos y promueve el cumplimiento de nuestra regulación profesional.</li></ul>
<b>COMPROMISO CON LA EXCELENCIA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El ICPNL constantemente busca la excelencia en la prestación de sus servicios.</li></ul>



# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA 2016- 2020

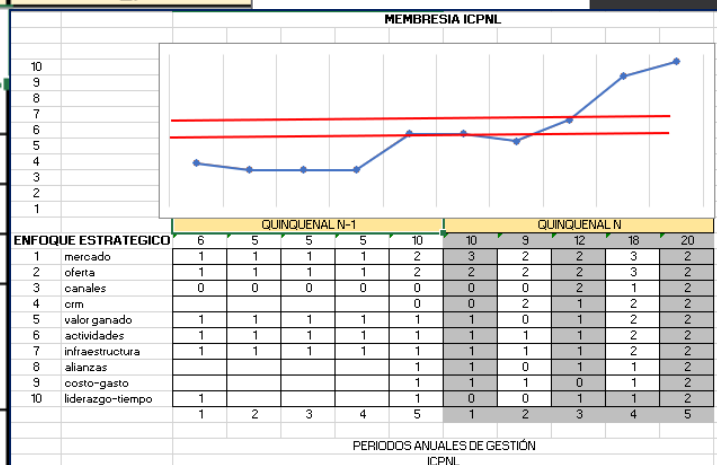
ICPNL

Plan de Trabajo 2018-2019

## Variables de rompimiento

(representan los elementos que demandan el cambio)

		2018/2019		2020
		CP	MP	LP
1	<b>MERCADO</b>	internacional nacional regional	internacional nacional Regional	
2	<b>DEMANDA</b>	fija variable	can cortian	can cortian
3	<b>OFERTA</b>	comodity segmentada	segmentada e integral	segmentada e integral
4	<b>CANAL</b>	zala can apoyo	qortian de canal	qortian de canal
5	<b>LEALTAD</b>	transita permanente	20/30 can cortian	20/30 can cortian
6	<b>VALOR</b>	.Confianza Institucional estrategia Imagen conocimiento economica	competitiva humana	competitiva humana
7	<b>SERVICIO</b>	calidad velocidad capacidad actualidad	actualidad (ruta lean)	actualidad (ruta lean)
8	<b>CAPACIDAD</b> -interna -externa	Financiera Humana infraestructura *networking *comunicación	*Comité: Planeac Financiera *Desarrolla adman profesional *Justificacion a ventajar competitiva *Inicio de networking internac *crm-mkt digital	*Desarrolla adman profesional *Justificacion a ventajar competitiva *Inicio de networking internac *crm-mkt digital *Validacion Networking Int extranjera
9	<b>ALIANZAS</b>	zala gobierno Empresar organizar	internacional, nacional, Estatal (DE) - qortian  - Canacer (ortandaroz de competencia) tradicionales	internacional, nacional, Estatal (DE) - qortian  - Canacer (ortandaroz de competencia) tradicionales  - Ofertar conjuntar con organizar - IMCP/NE
10	<b>COSTOS</b>	abrarvente No-abrarvente variable fija	Mejora asistena, productividad, reduccion de resultados qortian	Mejora asistena, productividad, reduccion de resultados qortian





## 4. Ejes Estratégicos / Principales iniciativas

### 1. MEMBRECÍA

- Nuevos mercados
- Servicios on-line
- Cuota segmentada

### 2. OFERTA EDUCATIVA

- Tecnología
- Desarrollo humano
- En línea
- Sinergia con escuela de especialidades: promoción
- Inglés de negocios

### 3. CERTIFICACIÓN Y SERVICIOS

- Aumentar certificados vía promoción adecuada, bien dirigida
- Crédito para pago de certificación (curso y trámite) vía aliados financieros
- Agilización de trámites ante IMCP

### 4. IMAGEN Y POSICIONAMIENTO

- Estrategia de mercadotecnia
- Tecnología de social media (medios digitales)
- Internacionalización: vía alianzas con actores internacionales

### 5. ORGANIZACIÓN COMPETITIVA

- Gobierno corporativo/guías IFAC
- Gestión de procesos
- **Plan de negocio**  
(de integración total / estratégica / táctico / operativo)
- Descripciones de puesto
- Evaluación de desempeño
- Perfil de puesto
- **Trabajo en equipo**
- Enfoque y alto desempeño vía prácticas de empresa esbelta
- **Alineación estratégica del plan de negocio:**  
VP / Comisiones / Colaboradores ICPNL

### 6. ENTENDIMIENTO DE ENTORNO

- Inteligencia de mercado
- Inteligencia de operación



### Plan de Negocio

MODELO DE NEGOCIO:	2018-2019			FECHA: MARZO 2018
<b>SC. Socios Clave</b>  Potencian o complementan los ocho elementos  <b>Utilidad</b> - Canal: desarrollo de referentes  <b>Valor</b> - Actividad clave: calidad de expositores: head hunters por especialidad.	<b>AC. Actividades Clave</b> <small>(Calidad, velocidad, disponibilidad)</small> <b>CALIDAD</b> - Proceso profesional de búsqueda de expositores destacados. - Cumplimiento normativo - Enlace internacional - Atención a segmentos de contadores no atendidos adecuadamente (comisión sector empresa, análisis financieros, herramientas, etc.) - Desarrollo humano - Hábil en TI para TDD.  <b>VELOCIDAD</b> - Acceso inmediato a la capacitación de oferta integral - Canales de comunicación institucional de pronta respuesta (ejem síndicos del contribuyente, peticiones de asociados) - Atención e información inmediata de interés al asociado y de autoservicio - Formación acelerada para liderazgo profesional - Relaciones profesionales.  <b>DISPONIBILIDAD</b> <small>(CAPACIDAD EN TIEMPO CAPACIDAD EN COMPETENCIAS)</small> - Atención a 300 usuarios simultáneos presenciales, y aumentado en 30 % vía virtual (remoto y online).	<b>PV. Propuesta de Valor</b> <b>AFILIACIÓN</b> - Imagen profesional - Posicionamiento - Desarrollo humano y profesional - Networking profesional - Networking nacional/ internacional - Boletines y flash informativo, bibliotecavirtual. - Financiamiento por UNICCO a nuevos afiliados. (curso, examen de certificación y cuota), revisar otros financiamientos...? - Validez de ejercicio internacional por tratados comerciales. - Comunidad de valor vía comisiones de trabajos. (integrar/consultar).  <b>CAPACITACIÓN**</b> - PRESENCIAL - INCOMPANY - ONLINE - PÚBLICO (¿?) vs DPC. ¿Cuáles cursos? -- POR PERFIL PROFESIONAL ** - Garantía profesional de expositores (¿políticas de expositores?) - Técnicas de aprendizaje.  <b>CERTIFICACIÓN</b> - Válida por TLC ( ?) - Actualización profesional. - Alineado a requerimientos internacionales. - Afiliado internacionalmente vía IFAC. - Reconocimiento oficial como contador actualizado y mayor habilidad para dictaminar en aspecto financieros.  - Mayor diferenciación en el mercado profesional.  <b>EVENTOS DE INTEGRACIÓN</b> (No formativos, posada, fútbol, semana contaduría, paellada, etc), Networking, foros universitarios, otros.	<b>RC. Relacion Cliente</b>  <b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO:</b> - Calidad de agenda yexpositor  <b>ATENCIÓN PERSONAL BÁSICA:</b> - Asistencia técnica.  <b>ATENCIÓN PERSONAL ASESOR:</b> - Couch vía especialidad o comisión  <b>AMBIENTE SENSIBLE</b> - Networking.  <b>VALOR PROFESIONAL</b> Bolsa de trabajo, Mesa de negocios.	<b>SM. Segmento Mercado</b>  <b>NL 80%</b> <b>(aún por validar vs pastel:)</b>  <b>-METROPOLITANO: 75%</b> - Independiente:70% -Empresarial 25% (¿?) -Gobierno: 5% -Docencia: 5% -Carreras afines: 5%  <b>NO METROPOLITANO: 25%</b>  <b>REGIONAL 5 %</b> - Saltillo  <b>ONLINE-COLEGIO 5%</b> - Por investigar norma de DPC  <b>ONLINE-PUBLICO 5 %</b>  <b>INTERNACIONAL: 5%</b> - Si es alcance
	<b>C. Costos</b> Entender estructura de costos y gastos que soporta la operación.  Punto de equilibrio - Costos fijos; xxxx - Costos variables relevantes:	<b>IN. Ingresos</b> <b>Tangibles</b> - económico ingreso. rentabilidad. flujo: 21m\$      15%      5% <b>Intangibles</b> - % participación de mercado vs población objetivo - Reconocimiento de marca. certificados. - Cultura de liderazgo (desarrollo humano) - Cultura regulatoria.		

1. MEMBRECÍA

2. OFERTA EDUCATIVA

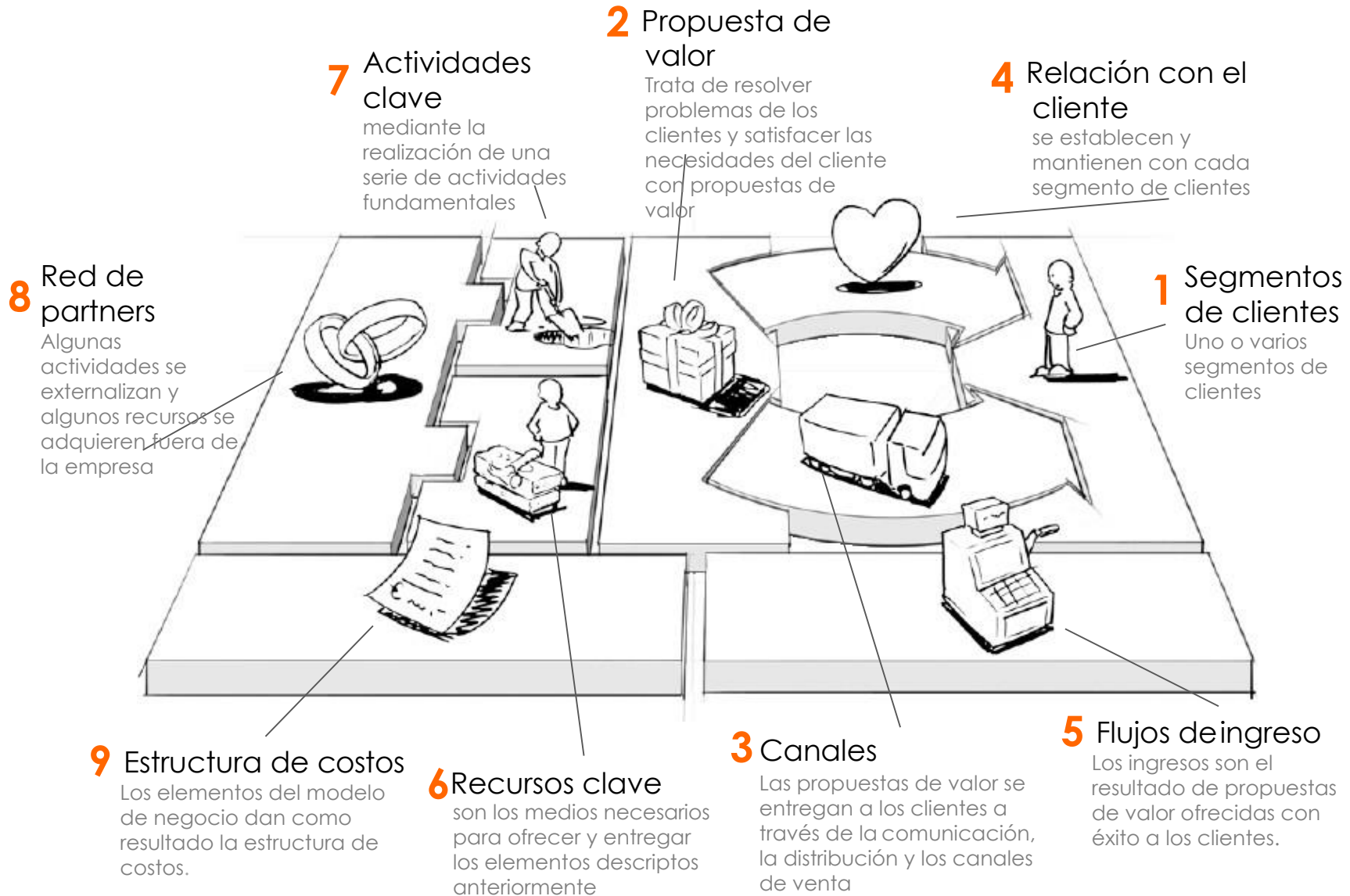
3. CERTIFICACIÓN Y SERVICIOS

4. IMAGEN Y POSICIONAMIENTO

5. ORGANIZACIÓN COMPETITIVA

6. ENTENDIMIENTO DE ENTORNO





# EL MODELO DE NEGOCIO

