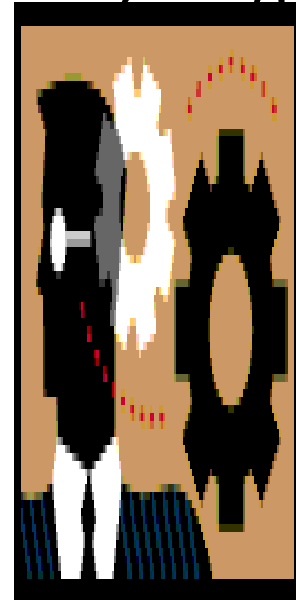


# PLAN DE NEGOCIOS

MAG JUAN PORTILLA LADRON DE GUEVARA

# PLAN DE NEGOCIOS

- Es el plan administrativo y financiero de una empresa y sirve para la operación exitosa de una alianza empresarial.
- Le explica en forma específica cómo va a funcionar un negocio y los detalle sobre cómo capitalizar, dirigir y hacer publicidad.



- El valor principal de un plan de negocios es la creación de un proyecto escrito que evalúa todos los aspectos de la factibilidad económica de la iniciativa comercial con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales.



- Ofrece una visión particular del futuro de la empresa y trata temas como:
  - Como va ser la empresa
  - En que mercados va a competir
  - Que productos y servicios va a ofrecer
  - Que grado de competencia va a tener
  - Que ventajas competitivas pueden alcanzarse
  - Que tan grande y rentable puede ser la firma



# factores necesarios que darán origen a un negocio exitoso

- Un concepto sólido del negocio.
- Comprender su mercado.
- Industria sólida, creciente y estable.
- Administración capaz.
- Control financiero adecuado.
- Enfoque comercial consecuente.



# las razones por las que se decide realizar un plan de negocio

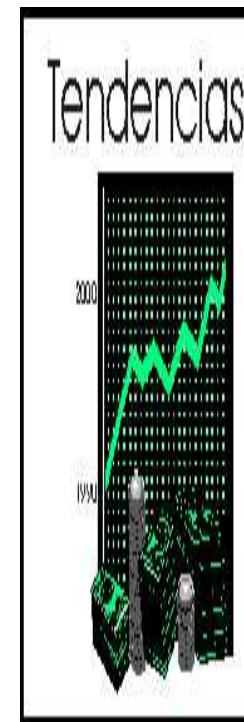
- Tener un documento de presentación de un proyecto a potenciales inversionistas, socios o compradores.
- Asegurarse de que un negocio tenga sentido financiera y operativamente, antes de su puesta en marcha.
- Buscar la forma más eficiente de llevar a cabo un proyecto.
- Crear un marco que permita identificar y evitar potenciales problemas antes de que ocurran, con el consiguiente ahorro de tiempo y recursos.
- Prever necesidades de recursos y su asignación en el tiempo.
- Evaluar el desempeño de un negocio en marcha.
- Valuar una empresa para su fusión o venta.
- Guiar la puesta en marcha de un emprendimiento o negocio.



- Permitirá evaluar cuatro factores críticos para cualquier emprendimiento:
  - Las personas (team)
  - El negocio
  - El contexto
  - Riesgo

# ¿Para qué sirve el Plan de Negocios?

- El Plan de Negocios es documento de referencia básico que le servirá para:
  - situarse,
  - conocer su negocio en detalle,
  - sus antecedentes,
  - su estrategia y
  - sus metas,que le será de gran utilidad para darlo a conocer .  
también será útil para brindarle confianza)
  - a sus proveedores (si le interesa buscarlos),
  - o potenciales socios o inversores.
- El Plan de Negocios es la tarjeta de presentación de su empresa y sus planes.

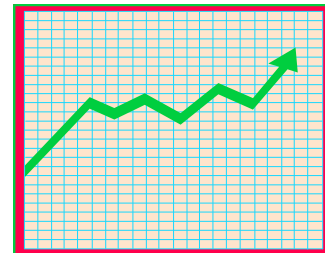


# ¿Qué incluye un Plan de Negocios?

- Un resumen de los principales aspectos del Plan en un par de páginas
- Una información que permite entender el negocio
- Una descripción de los productos y de los servicios que ofrece
- Una descripción del sector en el cual el negocio compite o competirá
- Una estrategia de mercado que contempla los productos y servicios, su promoción, precios y la distribución
- Una descripción de los Recursos Humanos: dirección, gerencia y personal
- Un plan financiero que incluye los balances pro-forma, las declaraciones de impuestos y el flujo de fondos.

# ¿Por qué es importante tener un Plan de Negocios?

- El mismo proceso de su preparación le permite repensar su empresa e investigar algunas opciones.
- Reconocer oportunidades y riesgos, y probar algunas de las estimaciones.
- Le permitirá identificar las necesidades financieras de su negocio.
- Bajo ciertas circunstancias, se puede utilizar también para negociar créditos de proveedores.
- Será de gran utilidad para informar a empleados, a socios y a otros sobre sus planes y estrategias, si así lo desea.
- Proporciona un punto de partida que le permitirá comparar el funcionamiento de su empresa.



# Algunos lineamientos para preparar un buen Plan de Negocios son:

1. Definir los objetivos.
2. Destinar suficiente tiempo y recursos para investigar a conciencia su Plan.
3. Es conveniente mostrar el borrador de su plan de negocio a otros.
4. Escribir el Plan de Negocios.
5. Destaque los puntos importantes que desee considerar en cada sección
6. Asegúrese de que sus proyecciones financieras sean lo más objetivas y prudentes posibles.
7. Prepare el Resumen Ejecutivo.

- El plan de negocios reúne en un documento único toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha.



## Objetivos del Plan de Negocios.

- El Plan de Negocios tiene como objetivo tomar conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que se realiza.
- Al mismo tiempo encontrar socios o servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto y conseguir reunir los recursos y capacidades necesarias para poner en marcha el plan, obtener el financiamiento para ejecutar el negocio.

# ventajas de la Utilización de un Plan de Negocios

- Obliga al emprendedor a buscar información que puede ser estadística o de la experiencia de la gente para detallar datos.
- Ayuda a conocer el dinero que la empresa necesita para sus diversas actividades
- Ayuda a que las empresas puedan alcanzar sus metas.
- Herramienta de reflexión.
- Herramienta de comunicación.
- Herramienta de marketing.
- Herramienta de Gestión de Recursos Humanos



# **Guía para la elaboración de Planes de Negocios**

# RESUMEN EJECUTIVO

## **El sumario ejecutivo debe contener:**

- \_ La descripción de la empresa o proyecto y la proyección de sus productos y/o servicios.
- \_ La estructura organizativa.
- \_ Sus principales iniciativas y objetivos.
- \_ Las oportunidades de mercado.
- \_ Las principales ventajas competitivas.
- \_ Los componentes de su estrategia de comercialización.
- \_ Las principales proyecciones económicas y financieras.

# 1.-DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.1. Historia del negocio

1.2. Objetivo general y formas de alcanzarlo:

1.3. Objetivos

1.4 Localización y recursos

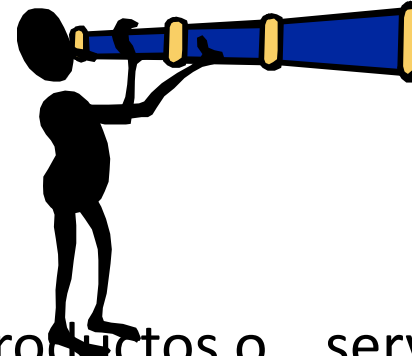


## 2. PRODUCTOS Y SERVICIOS

- 2.1 Descripción de productos y/o servicios
- 2.2 Descripción general del producto
- 2.3 Producción
- 2.4 Futuros productos y servicios
- 2.5 Ventajas competitivas en la producción de productos y servicios



## 3. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR



- 3.1 Estudios de Mercado
- 3.2 Tamaño del sector
- 3.3 Principales segmentos de los productos o servicios
- 3.4 Principales segmentos del mercado
- 3.5 Proceso y criterio de compras de los clientes
- 3.6. Tendencias clave en el sector
- 3.7 Visión del sector

## 4.-ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

4.1 Mercado objetivo

4.2 Descripción de los competidores principales

4.3 Análisis de la posición competitiva

4.4 Estrategia de precios

4.5 Estrategia de distribución

4.6 Estrategia de Promoción

# 5. GESTIÓN Y PERSONAL

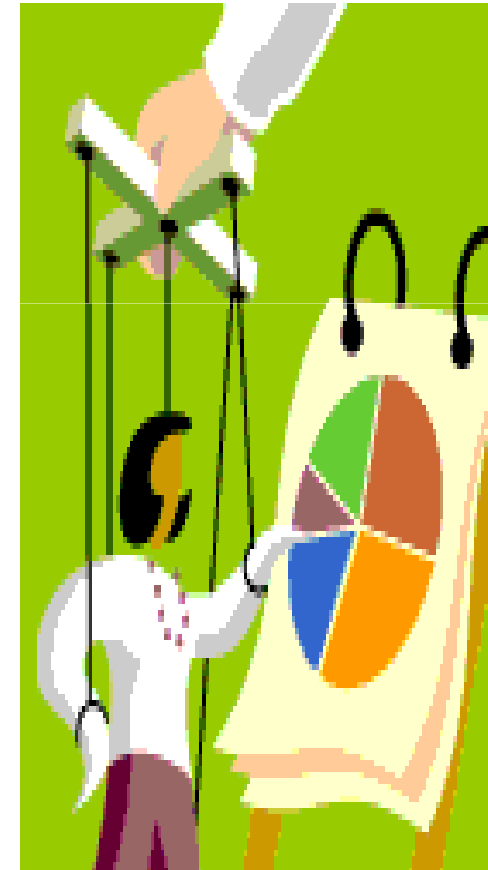
5.1 Estructura de su organización

5.2 Personal de gerencia

5.3 Personal

5.4 Mercado de trabajo

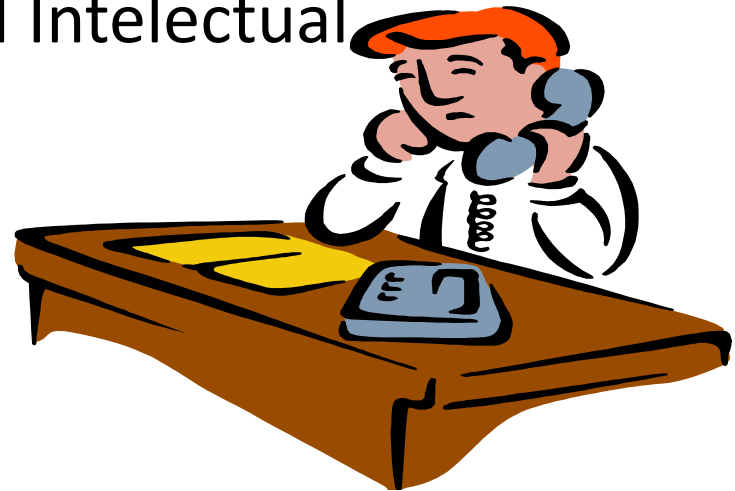
5.5 Métodos de producción



## 6. PROTECCION Y NORMATIVAS

6.1 Protección a la Propiedad Intelectual

6.2 Cuestiones normativas



# 7. PLAN DE PUESTA EN MARCHA

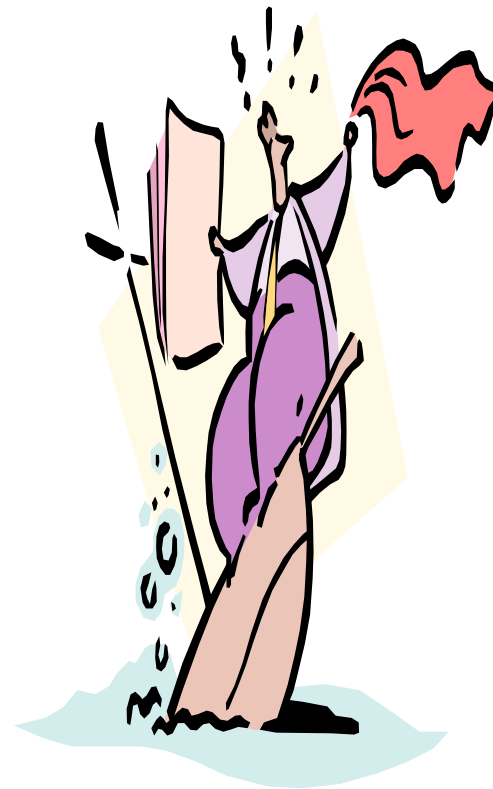
## 7.1 Implementación



## 8. RIESGOS

8.1 Riesgos del mercado

8.2 Otros riesgos



# 9. INFORMACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA

- 9.1 Contenido

- 1. Flujos financieros mensuales para el primer año fiscal, que mostrará cuántos fondos ingresarán y cuántos egresarán.
- 2. Flujos financieros anuales para el segundo y tercer año fiscal.
- 3. Balance proyectado a tres años.
- 4. Estado de Resultados proyectado a tres años.

- 9.1.1 Flujos financieros

- 9.1.2 Balance

- 9.1.3 Estado de Resultados proyectado a tres años con frecuencia anual



## 10.-INFORMACIÓN ADICIONAL

- ANEXOS
- CONCLUSIONES

