

¿Qué es un plan de negocios?

Mariano Ramos Mejía

Que es un Plan de Negocios

- **Nos demuestra la factibilidad de la idea.**
- **Nos ayuda a determinar objetivos.**
- **Nos permite conocer de antemano los posibles obstáculos o problemas, y sus posibles soluciones.**
- **Nos posibilita cuantificar nuestros resultados.**
- **Nos permite presentar la idea en forma atrayente a terceros.**

Características del plan de negocios

- **Información cuantitativa.**
- **Información cualitativa.**
- **Evaluación de escenarios futuros.**

Características del plan de negocios

- **Eficaz.**
- **Estructurado.**
- **Comprensible.**
- **Breve.**
- **Cómodo.**

Componentes del Plan de Negocios

- **Naturaleza del Proyecto.**
- **Mercado.**
- **Producto.**
- **Organización.**
- **Aspectos económico-financieros.**

Componentes del Plan de Negocios

- **Resumen ejecutivo.**
- **Introducción.**
- **Análisis e investigación de mercado.**
- **Análisis situacional.**
- **Estudio de la competencia.**
- **Estrategia.**
- **Factores clave de éxito.**
- **Plan de Marketing.**
- **Estrategia de Producción.**
- **Síntesis.**
- **Recursos e inversiones.**
- **Factibilidad técnica, económica y financiera.**
- **Dirección y gerencia.**
- **Conclusiones.**
- **Anexos.**

Que es un Plan de Negocios

- **Factibilidad técnica.**
- **Factibilidad económica.**
- **Factibilidad financiera.**

Factibilidad técnica (puesta en marcha del proyecto)

- **Ensayo e investigación.**
- **Ubicación.**
- **Escalas de producción.**
- **Proyectos complementarios.**
- **Tecnología.**
- **Recursos humanos.**
- **Materias primas.**

Factibilidad económica (muestra los resultados)

- **Inversión inicial necesaria.**
- **Ventas y costos proyectados.**
- **Situación patrimonial proyectada.**
- **Contribución Marginal.**
- **Punto de equilibrio.**
- **Zonas de pérdida del proyecto.**
- **Zonas de ganancia del proyecto.**

Factibilidad financiera

(analiza el flujo de los fondos)

- **Flujo de Fondos.**
- **Período de repago (pay back)**
- **Valor Actual Neto (VAN)**
- **Tasa interna de retorno (TIR)**
- **Análisis de sensibilidad.**
- **Fuentes de financiación disponibles.**
- **Capital de trabajo necesario.**

Variables a considerar

- **Producto / servicio a ofrecer.**
- **Producción.**
- **Comercialización.**
- **Recursos Humanos.**
- **Costos y Resultados.**
- **Financiación del proyecto.**

Ciclo de vida de la empresa y distintos planes de negocio

Etapas del ciclo de vida	Nombre del plan	Objetivo de la empresa	Variable clave
Start up	Plan de negocios de un nuevo lanzamiento	Penetración en el mercado	Participación en el mercado
	Plan de negocios de una nueva empresa	Atraer a una PyME o a una corporación	ROI de la PyME ROI de la Corporación
Crecimiento	Plan de negocios de monitoreo	Penetración en el mercado Aumento de Rentabilidad	Participación en el mercado Productividad
	Plan de negocios buy out	Valuar la empresa	VAN y Valor de la marca
Madurez	Plan de negocios de monitoreo	Chequeo de Mercado Aumento de Rentabilidad	Participación en el mercado Productividad
	Plan de negocios buy out	Valuar la empresa	VAN y Valor de la marca
Declinación	Plan de negocios buy out	Valuar la empresa	VAN y Valor de la marca

Fuente: Cómo armar un plan de negocios, Danila Terragno y Ma.Laura Lecuona (MERCADO).

Los elementos del Plan de Negocios

- a. El Análisis de situación (“¿Dónde estamos ahora ? ”)
- b. Los Objetivos. (“¿Dónde queremos ir? ”)
- c. Las estrategias.(“¿Que métodos y recursos usar ?”)
- d. Los Planes de Acción. (“¿Como llegaremos allí ?”)
- e. Las Medidas de Control. (“¿Que cambios deberemos hacer luego ? ”)

Análisis situacional

- **Fortalezas y Debilidades.**
- **Oportunidades y Amenazas.**
- **Reconciliación de las fuerzas del entorno con las capacidades de la organización.**

Análisis Situacional

El análisis F.O.D.A.

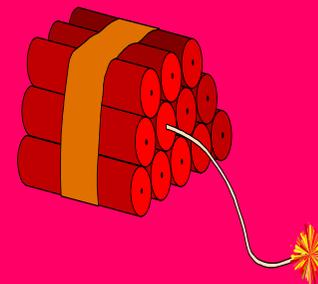
Oportunidades

Amenazas

Fortalezas



Debilidades



Definición del Negocio

1) ¿Cuál es nuestro Negocio?

- ¿Quién es el cliente?
- ¿Qué necesidades satisfacemos?
- ¿Cuál NO ES nuestro negocio?

2) ¿Cuál será nuestro Negocio?

- ¿Qué tendencias configurarán nuestro negocio en el futuro?
- ¿Nos quedaremos sin negocio?

3) ... Y ¿Cuál debería ser ?

- Necesidades no satisfechas
- Habilidades ó recursos no habilitados
- Posibilidades de innovación

La Mirada Estratégica.

- Privilegiar lo importante a lo urgente
 - Analizar cual es nuestra contribución al problema.
 - Privilegiar la visión global
 - Estudiar el proceso de cambio.
 - Elaborar un Plan.
 - Controlar desde la Gestión.
- **MIRAR HACIA ADENTRO**
 - **MIRAR HACIA AFUERA**
 - **MIRAR DESDE AFUERA**

ESTRATEGIA COMERCIAL

La estrategia comercial de la empresa se compone de una mezcla de variables controlables:

- Producto**
 - Precio**
 - Promoción**
 - Publicidad**
 - Fuerza de ventas**
 - Canales de distribución**
- ... y algunos otros mas.**

El Plan de Marketing

- **Decisiones sobre Producto**
- **Decisiones sobre Precio**
- **Decisiones sobre Comunicación**
- **Decisiones sobre Distribución**
- **Desarrollo Organizacional**
- **Investigación de mercado**