

# Guía para el armado del Plan de Negocio

## Guía 03: FODA y Ventas

Año: 2021

Docente: Ing. Ruben Garay

Auxiliares Docentes: Ing. Ignacio Jalil

## Objetivos:

- Guiar en la conformación de los planes de negocio
- Compartir ejemplos para lograr la comparación de otros Planes de Negocios

## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Proyectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

# Guía Plan de Negocio:

## 4. Análisis FODA



ECONOMÍA – Z3053

### 4. Análisis FODA

#### ¿Qué es el análisis FODA?

El análisis FODA son siglas que representan el estudio de las **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona, este acróstico es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio.

A este respecto, la técnica FODA se orienta principalmente al análisis y resolución de problemas para que se lleve a cabo el identificar y analizar las Fortalezas y Debilidades de la organización, así como las Oportunidades (aprovechadas y no aprovechadas) y Amenazas reveladas por la información obtenida del contexto externo.

#### Procedimiento para desarrollar el análisis FODA

##### 1. Definir el objetivo

Partiendo del objetivo del plan de negocio y teniendo una perspectiva de trabajo para los próximos 5 años. El análisis FODA comienza a desarrollar su papel ayudando a la búsqueda del mismo en el modelo de la planeación estratégica.

Fuente: <https://www.analisisfoda.com/>

## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Proyecto
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

# Guía Plan de Negocio:

## 4. Análisis FODA



ECONOMÍA – Z3053

### Procedimiento para desarrollar el análisis FODA

#### 2. Desarrollo del FODA

##### A: Información de las fortalezas y las debilidades

- Crear una lista de las fortalezas actuales
- Una lista de las debilidades actuales.

##### B: información de las oportunidades y amenazas

- Crear lista actuales de las oportunidades a futuro
- Crear lista actuales de las amenazas reales en el futuro.

Las listas deben contener información real (en nuestro caso estimar situaciones posibles), y actual con los puntos bien especificados y explicados sencillamente.

Luego, los 4 elementos deben ser evaluados por el equipo y encontrar acciones económicas-financieras que puedan impactar en el plan de Negocio en los próximos 5 años.

A partir de este análisis definiremos acciones para:

- Evaluar las estrategias o procedimientos a seguir
- Elaborar el plan de trabajo

Fuente: <https://www.analisisfoda.com/>

## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados
- Proyectos
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

# Guía Plan de Negocio:

## 4. Análisis FODA



ECONOMÍA – Z3053

### Procedimiento para desarrollar el análisis FODA

#### 3. Ejecutarlo

Al identificar y evaluar los resultados FODA, se comenzara a desarrollar las estrategias necesarias durante los próximos 5 años.

Para elaborar una **matriz FODA**, se debe poseer un estudio interno y externo de la organización; de esta manera se podrá seguir en el mercado sin contratiempos y responder al entorno tan cambiante de manera eficaz y proactiva.

Asimismo, con un buen estudio y análisis FODA, la empresa podrá cumplir con las metas que se haya trazado, ubicara sus puntos débiles y podrá transformarlos de manera rápida y eficaz, en oportunidades.

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Cómo mantenerlas?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Cómo aprovecharlas?</li><li>• ¿Cómo asegurar una ventaja competitiva?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Cómo evitar el impacto en las ventas?</li><li>• ¿Cómo convertirlas en Fortalezas?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Cómo reducir el impacto al negocio?</li><li>• ¿Puedo convertir la Amenaza en Oportunidad?</li></ul>

Fuente: <https://www.analisisfoda.com/>

## Guía Plan de Negocio: 4. Análisis FODA

**ECONOMÍA – Z3053**

## Factores que analizaremos en el FODA

1. Producción: en este departamento se observa su capacidad productiva, los niveles de calidad, los costos de inventario, turnos de trabajo, calidad etc.
2. Marketing: se distingue la imagen la organización, el costo de la publicidad, las promociones, el posicionamiento de la empresa, etc.
3. Organización: los procesos de dirección control y organización.
4. Personal: recursos humanos, rotación, formación, selección etc.
5. Finanzas: los recursos con que cuenta la empresa, la rentabilidad, liquidez, etc.

Fuente: <https://www.analisisfoda.com/>

## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Proyectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

## Guía Plan de Negocio: 4. Análisis FODA



ECONOMÍA – Z3053

### Ejemplo de Análisis de las **FORTALEZAS** y Acciones en el Plan de Negocio



## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Proyectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

## Guía Plan de Negocio: 4. Análisis FODA



ECONOMÍA – Z3053

### Ejemplo de Análisis de las **DEBILIDADES** y Acciones en el Plan de Negocio





## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Proyectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

## Guía Plan de Negocio: 4. Análisis FODA



ECONOMÍA – Z3053

### Ejemplo de Análisis de las **OPORTUNIDADES** y Acciones en el Plan de Negocio



## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Projectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

## Guía Plan de Negocio: 4. Análisis FODA



ECONOMÍA – Z3053

### Ejemplo de Análisis de las **AMENAZAS** y Acciones en el Plan de Negocio



## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Projectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

# Guía Plan de Negocio:

## 5. Ventas



ECONOMÍA – Z3053

### 5.1 Estacionalidad

**La estacionalidad es un concepto frecuentemente utilizado en el estudio económico. Supone que gran parte de las variables económicas experimentan fluctuaciones o cambios regulares a lo largo del tiempo, lo que las convierte en predecibles y facilita su estudio temporal.**

El hecho de que se den las citadas variaciones regulares hace que muchos aspectos de la actualidad sean esperables. Es decir, con frecuencia se forman patrones de conducta en las series históricas que pueden ser clasificados en periodos de tiempo y que muestran la evolución de algún aspecto económico, como la demanda de bienes o servicios, la oferta, el consumo, los datos de empleo, los precios, entre otros.

Fuente: <https://economipedia.com/definiciones/estacionalidad.html>

En nuestro caso marcaremos el impacto de la estacionalidad de nuestros mix de productos y el impacto dentro de las ventas anuales.

La estacionalidad de los productos y servicios impactan en:

- las cantidades de Personal fijo o tercerizado
- políticas de Inventarios
- Etc.

## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Proyectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

# Guía Plan de Negocio: 5. Ventas



ECONOMÍA – Z3053

## 5.2 Tendencia

**El propósito de un análisis de tendencias de ventas es obtener una mejor comprensión de los resultados anteriores con el fin de responder a preguntas específicas para resolver problemas de negocios y/o para predecir el rendimiento futuro.**

*Fuente:* <https://www.cuidatudinero.com/13067738/analisis-de-las-tendencias-de-ventas>

En nuestro caso analizaremos las ventas nuestros competidores en los últimos años y trataremos de definir una tendencia para pronosticar las ventas del Plan de Negocio

Estas tendencias nos van a permitir definir por ejemplo:

- Inversiones
- Compra o Alquileres de instalaciones

## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Projectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

## Guía Plan de Negocio: 3. Mercadotecnia



ECONOMÍA – Z3053

### 5.3 Plan de Ventas

El plan de ventas comercial describe los objetivos, las tácticas principales y los posibles obstáculos. Es como un plan comercial tradicional, pero se centra exclusivamente en tu estrategia de ventas. El plan comercial establece tus objetivos, el plan de ventas describe de manera precisa cómo los alcanzarás.

Establecer las ventas del  
Año 1

#### Cantidades

Cantidades			Crecimiento por año								Mercado meta del proyecto
Mix de Productos	Precio	Año 1	Año 2		Año 3		Año 4		Año 5		
Producto 1	\$ 500	200	260	30%	390	50%	546	40%	601	10%	601
Producto 2	\$ 300	400	520	30%	780	50%	1.092	40%	1.201	10%	1.201
Producto 3	\$ 100	600	780	30%	1.170	50%	1.638	40%	1.802	10%	1.802
Servicio 1	\$ 5.000	5	7	30%	10	50%	14	40%	15	10%	15

#### Ingresos

	Precio Promedio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas Anual	\$ 1.475	\$ 305.000	\$ 396.500	\$ 594.750	\$ 832.650	\$ 915.915
Ingreso por Ventas Acumulado	\$ 1.475	\$ 380.500	\$ 777.000	\$ 1.371.750	\$ 2.204.400	\$ 2.287.665

Definir la Crecimientos  
por Ventas para los  
primeros 5 años

## GUIA

- Empresa
- Mercado
- **FODA y Ventas**
- Cadena de valor
- Procesos productivos
- Inversión
- Punto de Equilibrio
- Resultados Projectados
- Evaluación de Proyectos
- Conclusiones

## Guía Plan de Negocio: 3. Mercadotecnia



ECONOMÍA – Z3053

### 5.3 Plan de Ventas

Definir la curva y estrategia de Crecimiento de ventas en un plazo de 5 años.

