

PLAN DE NEGOCIOS



**ECONOMÍA Y EMPRENDEDORISMO
INGENIERÍA EN COMPUTACIÓN – UNLP**

PROF.: FEDERICO WALAS MATEO

Comentarios

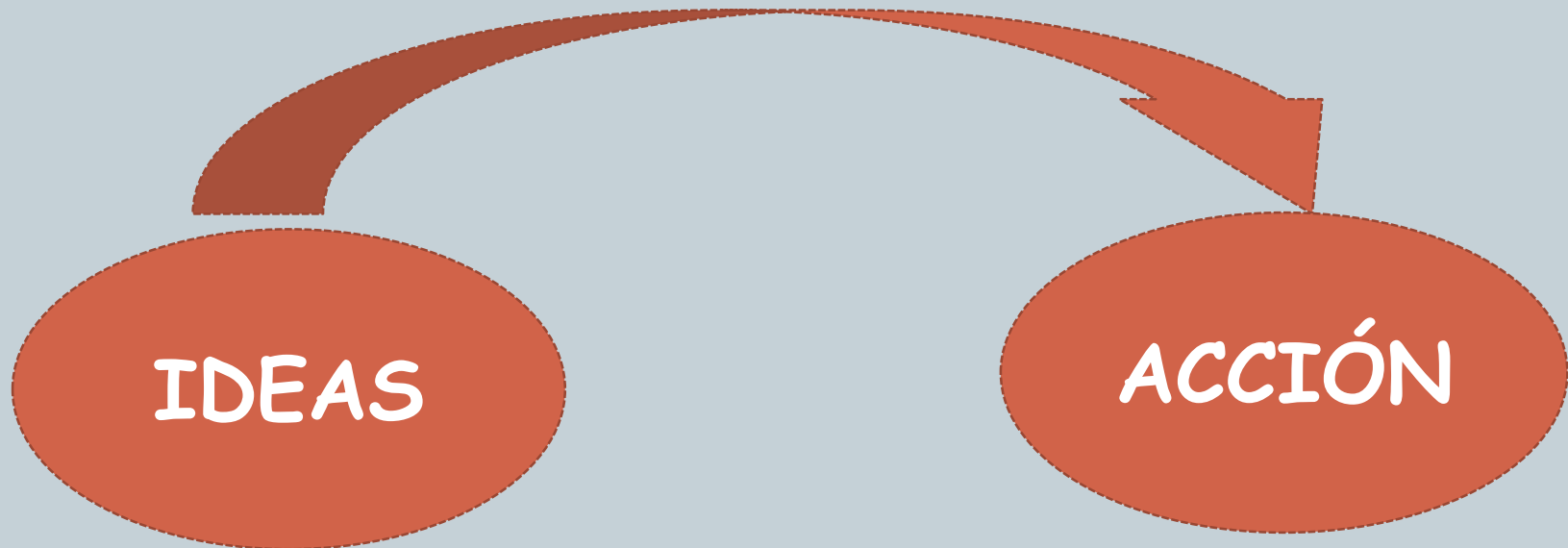


- 1. EMPRENDER SIGNIFICA MOVERSE FUERA DE LOS ESPACIOS DE CONFORT**
- 2. TEMA DE HOY ESTA REFERIDO A LO QUE SE PIDE EN EL TPI. ES EL CORAZÓN DE LA MATERIA. INTEGRA CUESTIONES DE ECONOMÍA Y ASPECTOS DE MODELO DE NEGOCIO.**
- 3. MIRADA CRITICA, SEAN CURIOSOS, BUSQUEN INFORMACIÓN, VIGILANCIA TECNOLÓGICA**

¿Qué es un PLAN DE NEGOCIOS?



El Plan de Negocios es un documento en el cual se describe el negocio y la forma en la cual será llevado a cabo.



¿Para qué sirve?



- **GUIA PARA LA ACCIÓN:** sirve para definir los objetivos, administrar los recursos, coordinar las actividades y controlar.
- **ANALIZAR FACTIBILIDAD Y RIESGOS:** permite analizar su viabilidad e identificar los obstáculos y riesgos del mismo.
- **BUSCAR FINANCIAMIENTO:** demostrar el atractivo del negocio a otros para conseguir su apoyo

¿Qué información debe contener?



¿Qué información debe contener?



- **¿Quiénes somos?**
- **¿Cuál es la oportunidad? ¿Qué necesidad buscamos satisfacer?**
- **¿Qué vamos a producir/vender?**
- **¿Quién lo va a usar y quién a comprar?**
- **¿Cómo lo vamos a vender?**
- **¿Por qué es rentable?**
- **¿Cuáles son los riesgos?**
- **¿Qué necesitamos?**
- **¿Con qué apoyos contamos?**

Puntos a Incorporar



1. **RESUMEN EJECUTIVO**
2. **DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO**
3. **ANÁLISIS DEL MERCADO**
4. **ANÁLISIS INTERNO**
5. **PLAN COMERCIAL**
6. **PLAN DE OPERACIONES**
7. **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y RRHH**
8. **PROYECCIONES FINANCIERAS**
9. **ANÁLISIS DE RIESGOS**
10. **REQUERIMIENTOS DE INVERSIONES**

1. RESUMEN EJECUTIVO

- ✓ Contiene la información fundamental sobre el negocio.
- ✓ Busca captar la atención de quien lo esta leyendo.
- ✓ Debe ser breve, conciso y muy claro.
- ✓ Se presenta al principio, se realiza al final.

Descripción del Negocio



- **¿QUIÉNES SOMOS?**
- **NECESIDAD** que buscamos satisfacer
- **MISIÓN** de la empresa: define qué hace la empresa, cuál es su objetivo fundacional. La misión deber estar contenida en una frase corta, consistente y motivadora
- **VISIÓN:** es una imagen proyectada, deseable, de la empresa en un futuro determinado.
- **CARACTERÍSTICAS** del producto o servicio
- **PÚBLICO OBJETIVO**

Matriz FODA



- Resume los elementos internos (Fortalezas y Debilidades) o externos (Oportunidades y Amenazas) de acuerdo a su impacto sobre la empresa.

	Elementos Positivos	Elementos Negativos
Análisis Externo	O PORTUNIDADES	A MENAZAS
Análisis Interno	F ORTALEZAS	D EBILIDADES

Definición del **SEGMENTO OBJETIVO**



- ❖ Definir el **NICHO DE MERCADO**
 - **CARACTERÍSTICAS** del segmento
 - **CUANTIFICACIÓN**
- ❖ Definir el **PERFIL de DIFERENCIACIÓN e INNOVACIÓN**
 - Características de producto o servicio que **nos distinguen de la competencia**
 - Valoración de la diferencia por parte del cliente
- ❖ **Análisis de la COMPETENCIA en el segmento**

PLAN COMERCIAL



- ❖ Definir **OBJETIVOS** de ventas y posicionamiento
 - Cuantificables
 - Parámetro de evaluación
 - Horizonte temporal
- ❖ Definir **PRODUCTOS** que vamos a ofrecer
- ❖ Definir cuáles serán los **CANALES** de venta
- ❖Cuál es la estrategia de **PROMOCIÓN**
 - **COSTOS**



- ❖ Como sera definido el **PRECIO**
 - En base a los costos
 - En base al mercado
 - Fijo o diferenciales
 - Política de descuentos
- ❖ Estrategias de **FIDELIZACIÓN** de clientes
- ❖ **PROYECCIONES DE VENTAS y COSTOS**
- ❖ Estrategias de **CRECIMIENTO**
 - Nuevos productos
 - Nuevos mercados

Plan de Operaciones I



- ❖ Características del ámbito de Operaciones (planta/oficinas)
 - Localización
 - Dimensión
 - Capacidad
- ❖ **TECNOLOGÍA** necesaria (bienes de capital, licencias)
- ❖ **PROCESO PRODUCTIVO: duración del ciclo**
- ❖ **LOGÍSTICA**
 - Abastecimiento, Almacenamiento, Distribución

Plan de Operaciones II



- ❖ **COSTOS** de producción
 - Mano de Obra
 - Materias Primas
 - Costos Fijos
- ❖ Relaciones con **PROVEEDORES**
 - Insumos clave
 - Política de compra
- ❖ **Política de INVENTARIOS**
- ❖ **IMPACTO AMBIENTAL**

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA y RR.HH.

16

- ❖ CONFORMACIÓN **LEGAL** DE LA EMPRESA (SH, SRL, SA)
- ❖ **ORGANIGRAMA**
- ❖ Requerimientos de **RR.HH.** por área
 - Técnico, profesional
 - I+D
 - **Actual y proyectado**
- ❖ **COSTOS** administrativos
 - Salarios, cargas sociales
 - Honorarios

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

17

❖ INVERSIONES REQUERIDAS

- Bienes de Capital (maquinaria, terrenos, equipamiento, vehículos)
- Bienes intangibles (I+D, licencias y patentes, capacitación, promoción)
- Capital de trabajo (materia prima, remuneraciones, alquileres y servicios, créditos por ventas, tasas e **IMPUESTOS**)

PREVISIÓN DE COSTOS

18

- **COMERCIALES** (publicidad, distribución, sueldos y comisiones)
- **DE PRODUCCIÓN** (insumos y materia prima; mano de obra; alquileres; mantenimiento; logística)
- **ADMINISTRATIVOS Y RRHH** (sueldos y honorarios, cargas sociales, servicios, seguros)
- **OTROS GASTOS**
- **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS**
- **IMPUESTOS**
- **UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS**

EVALUACIÓN

19

❖ CUANTITATIVA

- ❖ VAN y TIR
- ❖ Periodo de recupero
- ❖ Punto de equilibrio

❖ CUALITATIVA

- Calidad de los flujos de fondos;
- Garantías;
- Experiencia y compromiso de los emprendedores



Despierte para convertir sus sueños en objetivos y hágalos realidad, una herramienta fundamental para ello es el **Plan de Negocios.**

Éxitos!