

# Desarrollo empresarial

## Plan de Negocios

### 4.1. Plan de negocios.

#### 4.1.1 Contenido de negocios.

### 4.2 Contenido del plan de negocios.

#### 4.2.1 Proceso de selección de negocios.

#### 4.2.2 Naturaleza del proyecto.

### 4.3 Clasificación de la empresa.

### 4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

### 4.5 Presentación ante-proyecto de plan de negocios.

## 4.1 Plan de Negocios

### Objetivo de la unidad.

Identificar la creación de un plan de negocios, explicar "un plan de negocio como un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario, conocer el negocio en detalle, es decir, sus antecedentes, las estrategias, factores de éxito o fracaso y las metas.



## 4.1 Plan de Negocios

### Concepto

Un plan de negocios "es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos.

De igual manera, se puede explicar "un plan de negocio como un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario implemente un negocio. Es decir, el plan de negocio, es un instrumento de planificación que permite comunicar una idea de negocio para gestionar su financiamiento".

Todo plan "tiene etapas predecibles que involucran una serie de tareas delimitadas en un tiempo, es decir, comienzan con el estudio de una idea y terminan con la entrega de un plan de negocio concluido".

“Un plan de negocios es útil para ayudar a conocer el negocio en detalle, es decir, sus antecedentes, las estrategias, factores de éxito o fracaso y las metas.

## 4.1 Plan de Negocios

El plan de negocios describe brevemente el futuro como lo percibe el empresario potencial. Incluirá suposiciones justificadas sobre lo que posiblemente suceda. [Como tal, será el manual para operar el negocio que se propone. Es el negocio en papel. Un buen plan comprende:](#)

a) La recolección de datos (a través de un trabajo de investigación) que son relevantes y pertinentes con todos los aspectos del negocio propuesto.

b) El análisis de los datos recolectados.

c) La aplicación de los resultados para minimizar los riesgos en el negocio

## 4.1 Plan de Negocios

Estos aspectos incluyen los siguientes componentes:

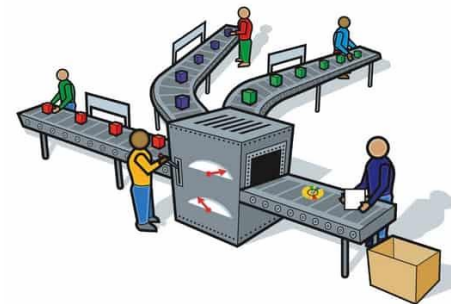
### Aspectos de Marketing

- El estudio de marketing investiga la demanda a futuro del producto, determina la competitividad dentro de la industria, establece la cantidad anual que puede vender, hace un estimado de los precios de venta a futuro y diseña un programa de marketing para el producto. ¿Cómo se hace? en primer lugar identificando quienes serán los clientes, cuáles son sus necesidades, cuánto están dispuestos a pagar y si es posible lanzar un prototipo a los consumidores y evaluarlo en un piloto. El enfoque del marketing moderno, plantea que antes de decidir qué producto o servicio lanzar al mercado, en base a la idea que usted. ha percibido, busque información adecuada para conocer a sus clientes futuros y ojalá testee su solución en un piloto.



### Aspectos de Producción

- El estudio de producción selecciona el proceso de fabricación, la capacidad del diseño, maquinaria y equipos, ubicación de la empresa y como está dispuesta, especificaciones de la estructura y requerimientos para la operación (que incluye materiales, servicios, mano de obra, etc.). Decisiones de producción son: ¿arrendar un local o construir uno propio?; ¿cuántos trabajadores puedo pagar? ¿cuántos necesito para producir 100 unidades?. Es necesario cotizar en el mercado las materias primas, los materiales y todos los insumos que necesite para comenzar su operación, ya que de esta etapa provendrá lo que necesitará como inversión inicial y cuán demandará su negocio mensualmente, es decir, ¿cuánto tendrá que vender mensualmente para cubrir sus costos y tener ganancias?



## 4.1 Plan de Negocios

### Aspectos de organización y gestión:

- Este componente examina la forma apropiada de la organización de la empresa, antecedentes y capacidades del empresario y el patrón del personal profesional del negocio. En cada uno de los países la "formalización empresarial" toma figuras legales distintas. Un aspecto importante de la formalización son los trámites ante el servicio de higiene ambiental o departamento de salud, cuando el producto que se quiere comercializar es de la industria de alimentos, otro aspecto son los temas tributarios, iniciar actividades comerciales bajo un giro económico adecuado, facturación y el tema impuestos, son aspectos nuevos para la mayoría de los emprendedores y dejar todo en manos de un contador, no es recomendable, porque al fin de cuentas, la inversión es suya y nadie la va a cuidar como usted. Por otra parte, siempre será mejor crear una figura legal, porque es una persona jurídica distinta y así el patrimonio personal y de su familia, que da a mejor resguardo de las instituciones financieras y los vaivenes del mercado.



### Aspectos Financieros

- El estudio financiero calcula el total de capital que se requiere para comenzar el negocio, mide la exposición del empresario y los del sector bancario y selecciona la fuente de financiamiento más apropiada. También proyecta la rentabilidad y el rendimiento financiero del negocio propuesto.



Objetivo del inversionista



Monto disponible



Rentabilidad deseada



Aversión al riesgo



Plazo



## Plan de Negocios

4.1. Plan de negocios.

4.1.1 Contenido de negocios.

4.2 Contenido del plan de negocios.

4.2.1 Proceso de selección de negocios.

4.2.2 Naturaleza del proyecto.

4.3 Clasificación de la empresa.

4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

4.5 Presentación ante-proyecto de plan de negocios.



## 4.1.1 Contenido de negocios.

Un plan de negocios también se lo conoce como un proyecto de negocio o plan de empresa, en cuyo documento se detalla lo que se va hacer en el negocio, así como también el planteamiento de sus objetivos, estrategias, proceso productivo, inversión necesaria, y cuál será la rentabilidad proyectada, su estructura de un plan de negocios se basa en el siguiente detalle de modelo:

1. Resumen ejecutivo

2. Definición del negocio

3. Estudio de mercado

4. Estudio técnico

5. Organización

6. Estudio de la inversión y financiamiento

7. Estudios de los ingresos y egresos

8. Evaluación del proyecto.

## Plan de Negocios

4.1. Plan de negocios.

4.1.1 Contenido de negocios.

4.2 **Contenido del plan de negocios.**

4.2.1 Proceso de selección de negocios.

4.2.2 Naturaleza del proyecto.

4.3 Clasificación de la empresa.

4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

4.5 Presentación ante-proyecto de plan de negocios.

## 4.2 Contenido del plan de negocios.

Según la guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa , un plan de negocio contiene la siguiente estructura:

1. Resumen ejecutivo: resumen y conclusiones.

2. Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece

3. Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá

4. Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.

5. Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.

6. Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios.

7. Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener.

## Plan de Negocios

4.1. Plan de negocios.

4.1.1 Contenido de negocios.

4.2 Contenido del plan de negocios.

4.2.1 Proceso de selección de negocios.

4.2.2 Naturaleza del proyecto.

4.3 Clasificación de la empresa.

4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

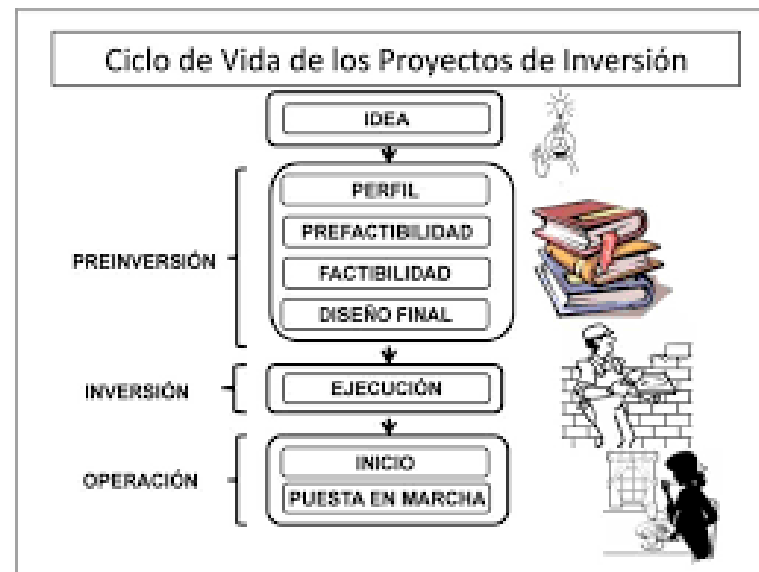
4.5 Presentación ante-proyecto de plan de negocios.

## 4.2.1 Proceso de selección de negocios.

Los proyectos de inversión usualmente tienen un uso organizacional, mientras que los planes de negocio tienen una tendencia unipersonal de negocios. Ambos términos tienen un fin común, ser un documento que sintetice lo que se desea lograr en la implementación de una actividad empresarial ya sea personal y/o organizacional. Ello se puede verificar en el siguiente enunciado: "un proyecto de inversión viene a ser una idea de negocio que tiene un emprendedor, se determina su viabilidad a través de la evaluación de sus aspectos comerciales, técnicos, de gestión, legal, económicos, financieros y ambientales"

Las similitudes encontradas en ambos términos se presentan en su definición, objetivos estructura y estudios.

Un plan de negocios al igual que un proyecto de inversión surge debido a la existencia de oportunidades de negocios que pueden ser necesidades no satisfechas de los usuarios.



## Plan de Negocios

4.1. Plan de negocios.

4.1.1 Contenido de negocios.

4.2 Contenido del plan de negocios.

4.2.1 Proceso de selección de negocios.

4.2.2 Naturaleza del proyecto.

4.3 Clasificación de la empresa.

4.4 Ventajas competitivas de un producto-empresa.

4.5 Presentación ante-proyecto de plan de negocios.

## 4.2 Contenido del plan de negocios.

A continuación se describen los aspectos esenciales del proyecto tales como:

1. El producto o servicio nuevo

2. Presentación del equipo directivo

3. Breve historia del proyecto

4. Valoración global del proyecto y coherencia

## 4.2.2 Naturaleza del proyecto.

En los apartados siguientes se desarrollan los puntos más importantes a tratar en cada uno de los puntos enumerados:

### El producto o servicio

Debe presentarse ampliamente el producto o servicio y la oportunidad de mercado detectada, enfatizando en los siguientes aspectos:

1. Definir el problema existente y la solución que se plantea

2. Presentar el bien o servicio que se va a producir o vender.

3. Señalar enfoques específicos del mismo.

4. Resaltar los aspectos innovadores.

5. Destacar los factores fundamentales de diferenciación.

6. Indicar acciones a desarrollar para la protección de la idea.

7. Indicar que utilidad brinda al consumidor y que necesidad satisface.



### El producto o servicio

Se deberá tener en cuenta el no utilizar un vocabulario excesivamente técnico, que sea de difícil comprensión para un posible inversor que puede ser no experto en la materia. También puede ser útil, en la medida de lo posible, la introducción de gráficos explicativos del producto o servicio que puedan ayudar al lector a tener una idea más clara de lo que se tiene en mente.

Lista sobre la idea del producto o servicio

- ¿Qué problema(s) soluciona su producto o servicio?
- ¿A que necesidad del cliente responde?
- ¿A qué tipo de producto o servicio responde?
- ¿Qué se está ofreciendo exactamente?
- ¿Qué es lo innovador del producto o servicio?
- ¿Cuáles son sus características distintivas en relación a otros productos o servicios?
- ¿Hasta qué punto nuestro producto es único?
- ¿Cómo protegeremos su exclusividad?

A la hora de pensar en el nombre del producto deberíamos tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Debe ser descriptivo: el nombre por si mismo debe decirnos algo del producto o servicio.
- Debe ser original: no debe recordarnos a otros productos o servicios existentes.
- Debe ser atractivo: que sea llamativo y fácil de recordar.
- Claro y simple: que se escriba como se pronuncia.
- Significativo y agradable.

### El equipo directivo

El equipo humano es de vital importancia en el plan de negocios ya que es un aspecto en el que los potenciales inversores centran su atención ya que es quien dirige el proyecto y determinará el éxito o fracaso del mismo.

Es importante colocar los siguientes aspectos relativos del personal en el plan de negocios:

Educación y preparación profesional

Experiencia práctica

Experiencia adquirida en el exterior

Experiencia directiva

Habilidades especiales

### El equipo directivo

Es importante que se indiquen las habilidades específicas de cada uno de los componentes del equipo así como destacar la complementariedad entre ellos. Al posible inversor no le interesa la suma de rendimientos individuales sino que lo que quiere evaluar es si es un equipo completo y si se ha tenido en cuenta la distribución de tareas y actividades futuras a realizar por cada miembro. Por este motivo también se deberían considerar aspectos tales como:

- Si el equipo ha trabajado conjuntamente con anterioridad.
- Si la distribución de funciones es acorde con la experiencia indicada.
- Si los fundadores conocen sus debilidades y están dispuestos a superarlas.
- Si está claro la distribución de papeles.
- Si existe un objetivo común.
- Si la distribución de la propiedad está definida

### Breve historia del proyecto

Una vez descrita la idea del proyecto y haber presentado al equipo humano que lo ha iniciado y lo va a desarrollar, es interesante de cara a un posible inversor, ponerlo en conocimiento de los pasos que se han seguido:

1. ¿Cómo se originó la idea?.

2. Tiempo transcurrido desde su origen y acciones que se han llevado a cabo.

3. Cómo se han integrado los diferentes miembros del equipo.

4. Principales problemas planteados.

5. Contactos e investigaciones que se han realizado.

Se trata de hacer un breve resumen de la evolución del proyecto desde que se originó la idea hasta que esta se ha concretado y estructurado en el presente Plan de Negocio, resaltando el tiempo que se ha necesitado para madurar la idea hasta alcanzar el grado de desarrollo actual.

### Valoración global del proyecto y coherencia

Es importante remarcar los aspectos que consideramos esenciales de nuestro proyecto destacando:

1. Los puntos fuertes

2. Los aspectos más atractivos del mismo

3. Cómo se han integrado los diferentes miembros del equipo.

4. Una argumentación de su coherencia interna

5. Identificación de los riesgos que puedan surgir.

6. Posibles soluciones o alternativas en respuesta a los riesgos identificados

Para llevar adelante este análisis puede ser de utilidad utilizar como herramienta la matriz FODA a partir de la cual pueden generarse estrategias, realizando un análisis externo a la empresa con el fin de identificar Oportunidades y Amenazas y un análisis interno apuntando a descubrir Fortalezas y Debilidades de la misma.