

EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS



¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?

ES UN DOCUMENTO EJECUTIVO DONDE SE PLASMA UNA IDEA, INICIATIVA O PROYECTO, ES UN TEXTO QUE MUESTRA UN NICHU O ÁREA DE OPORTUNIDAD Y EN DONDE SE MENCIONA QUÉ TANTA RENTABILIDAD TIENE.



VIABILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS

ES UN ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN EN EL QUE SE TIENEN EN CUENTA TODOS LOS FACTORES RELEVANTES QUE AFECTAN AL PROYECTO, PARA DETERMINAR LA PROBABILIDAD DE COMPLETAR EL PROYECTO CON ÉXITO.



VIABILIDAD ECONÓMICA

SE CENTRARÁ EN EVALUAR LOS FACTORES ECONÓMICOS DEL PROYECTO PARA DETERMINAR SU RENTABILIDAD FINANCIERA.

DETERMINA EL POTENCIAL QUE TIENE UN PROYECTO EMPRESARIAL Y ES LA BASE SOBRE LA QUE SE DEBE EDIFICAR CUALQUIER NEGOCIO.



VIABILIDAD LEGAL Y MEDIOAMBIENTAL

SE DEBE ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DE TODOS LOS REQUISITOS LEGALES. LO QUE INCLUYE INVESTIGAR SI SE APLICA LA NORMATIVA EN MATERIA LEGAL TANTO EN LAS ACTIVIDADES PARA LLEVARLO A CABO COMO EN LOS RESULTADOS DEL PROYECTO.



ESTRUCTURA

1. LA PRESENTACIÓN
2. ESTUDIO DE MERCADO
3. DESCRIPCIÓN COMERCIAL
4. DESCRIPCIÓN TÉCNICA
5. PLAN DE COMPRAS
6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA
7. MARCO LEGAL
8. ESTUDIO ECONÓMICO
9. EVALUACIÓN DE RIESGO
10. CONCLUSIONES



INFORME DE VIABILIDAD

EL RESULTADO SE CENTRA EN DETERMINAR SI LA INVERSIÓN DE RECURSOS PROPORCIONARÁ UN RESULTADO DESEABLE, UTILIZANDO LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA PARA EVALUAR LAS NECESIDADES DEL PROYECTO.

ELEMENTOS QUE DEBE INCLUIR

- RESUMEN EJECUTIVO.
- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.
- CONSIDERACIONES TECNOLÓGICAS Y VIABILIDAD TÉCNICA.
- ANÁLISIS DE MERCADO DEL PRODUCTO O SERVICIO.
- ESTRATEGIAS DE MARKETING.
- PLANIFICACIÓN TEMPORAL.
- PROYECCIONES FINANCIERAS.
- RESULTADOS Y RECOMENDACIONES.



VIABILIDAD TÉCNICA

LA VIABILIDAD TÉCNICA CONSISTE EN DETERMINAR SI LA EMPRESA O INDUSTRIA CUENTA CON LOS RECURSOS TÉCNICOS Y LA EXPERIENCIA NECESARIA PARA CUMPLIR CON LOS REQUISITOS DEL PROYECTO.



VIABILIDAD OPERATIVA

LA VIABILIDAD OPERATIVA SE REFIERE A LA ADECUACIÓN DE UN PROYECTO A LA PLANIFICACIÓN DE LA CAPACIDAD, LOS RECURSOS, LAS METAS ESTRATÉGICAS Y LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES.

EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

VENTAJAS DE LA GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

- MAXIMIZA LA CAPACIDAD OPERATIVA DE LA COMPAÑÍA.
- COORDINA LOS RECURSOS.
- DA UNA VISIÓN DE CONJUNTO DE LA EMPRESA.
- PERMITE REACCIONAR MÁS RÁPIDO ANTE DEMANDAS CAMBIANTES.
- APORTA UN PUNTO DE VISTA ENFOCADO EN EL CLIENTE.
- FACILITA EL APRENDIZAJE DEL PASADO.
- EVITA RIESGOS.
- MEJORA LA IMAGEN DE LA COMPAÑÍA.



RENTABILIDAD DEL NEGOCIO

LA RENTABILIDAD ES LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA PARA SACAR BENEFICIOS DE LAS INVERSIONES DURANTE SUS OPERACIONES.

MODELOS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO

1. CIEBT (CENTRO DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA).
2. EL ITESM (INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY).
3. VENTURE INSTITUTE.
4. UNINCUBE.
5. ITESO
6. ANGEL VENTURES MÉXICO
7. SMART IMPACT
8. CICE-BUAP.
9. INCUBADORA DEL TECNOLÓGICO DE MONTERREY.
10. WAYRA MÉXICO.



VALIDACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. TENER EL 'BUSINESS PLAN' COMO DOCUMENTO GUÍA.
2. PERFECCIONA LA IDEA.
3. UN ESTUDIO, A FONDO, DEL MERCADO.
4. INVESTIGA QUIÉNES SERÁN LOS COMPETIDORES.
5. BUSCA TU PROPUESTA DE VALOR.
6. FINANZAS REALISTAS.
7. PREPARA UN BUEN PLAN B.



TIPOS DE GESTIÓN DE PROYECTOS

SECUENCIAL TRADICIONAL. SE BASA EN IR COMPLETANDO LAS FASES DEL PROYECTO POR ORDEN.

METODOLOGÍA AGILE. REDUCE EL TIEMPO DE PLANIFICACIÓN Y ES MÁS FLEXIBLE.

GESTIÓN DE CAMBIO. SE CENTRAN EN PLANIFICAR LOS RIESGOS.

METODOLOGÍAS BASADAS EN EL PROCESO. SON MÉTODOS QUE ENFOCAN EL TRABAJO COMO UN CONJUNTO DE PROCESOS INTERCONECTADOS

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y OTROS APOYOS

- **1. FFF. FRIENDS, FAMILY AND FOOLS.** SE USA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA
- **FONDOS GUBERNAMENTALES.** SE USAN PARA GENERAR MODELOS DE NEGOCIO.
- **CAPITAL SEMILLA.** ES UN CRÉDITO QUE ENTREGA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA.
- **INVERSIONISTAS ÁNGELES.** SON INDEPENDIENTES O PERTENECEN A UN CLUB.
- **CAPITAL RIESGO.** SE UTILIZA CUANDO LA EMPRESA TIENE CIERTO NIVEL DE DESARROLLO.
- **PRIVATE EQUITY.** SE TRATA DE UN FONDO PARA EMPRESAS GRANDES Y SE UTILIZA PARA EXPANDIR EL NEGOCIO.
- **FINANCIAMIENTO BANCARIO.** LAS EMPRESAS PUEDEN ACUDIR AL FINANCIAMIENTO BANCARIO CON EL FIN DE TENER FLUJO EN LA OPERACIÓN DIARIA DEL NEGOCIO.



TEMAS QUE LE INTERESAN A UN INVERSOR

1. EL PROBLEMA
2. TU SOLUCIÓN
3. EL MODELO DE NEGOCIO
4. VENTAJA COMPETITIVA
5. MARKETING Y VENTAS
6. COMPETENCIA
7. EL EQUIPO
8. PROYECCIONES FINANCIERAS
9. SITUACIÓN ACTUAL Y PROGRAMA DE AVANCE
10. EL RESUMEN Y LA NECESIDAD DE LA ACCIÓN

