

PLAN DE NEGOCIOS



DEFINICIÓN

DOCUMENTO que,

- los objetivos de un negocio,
- las estrategias para alcanzarlos,
- la estructura organizacional,
- los productos o servicios ofrecidos,
- el análisis de mercado,
- las proyecciones financieras



OBJETIVO:

"Es un instrumento estratégico que permite al emprendedor planificar y evaluar la viabilidad de una idea de negocio".

"Es una herramienta que guía la puesta en marcha, desarrollo y crecimiento de una empresa al definir los objetivos y estrategias de manera estructurada"



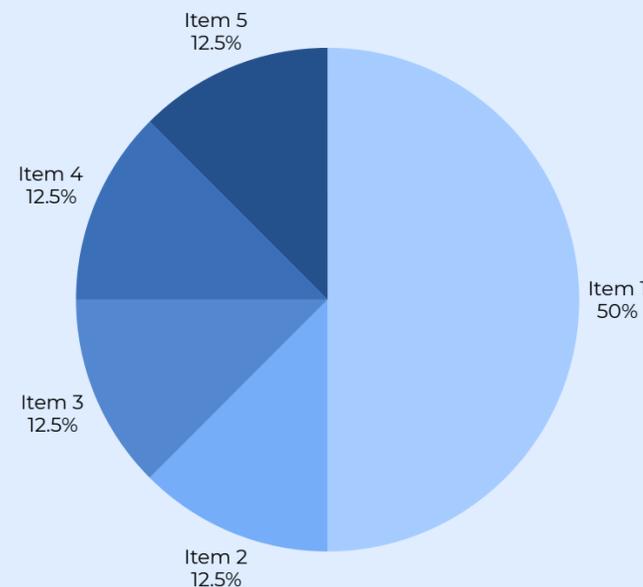
CARACTERÍSTICAS:

- **Clara definición de objetivos:** Detalla metas a corto, mediano y largo plazo.
- **Estructura organizada:** Incluye secciones como resumen ejecutivo, análisis de mercado, plan operativo, plan financiero, entre otros.
- **Viabilidad:** Examina la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto.
- **Flexibilidad:** Puede adaptarse según los cambios del entorno o las necesidades del negocio.
- **Enfoque estratégico:** Considera las oportunidades y amenazas del mercado



VENTAJAS DEL PLAN DE NEGOCIOS

- **Dirección clara:** Ayuda a los emprendedores a mantener un enfoque en sus metas y prioridades.
- **Atracción de inversionistas:** Proporciona un documento confiable para presentar a potenciales socios o financistas.
- **Identificación de riesgos:** Permite anticipar problemas y diseñar estrategias para mitigarlos.
- **Toma de decisiones:** Facilita evaluar opciones con base en datos y análisis concretos.
- **Seguimiento y control:** Ofrece una guía para medir el progreso y realizar ajustes necesarios.



ESTRUCTURA BÁSICA

- **Resumen ejecutivo:** Visión general del negocio.
- **Análisis de mercado:** Investigación sobre clientes, competidores y tendencias.
- **Plan de marketing:** Estrategias para promoción, precios y distribución.
- **Plan operativo:** Detalle de operaciones, procesos y recursos necesarios.
- **Plan financiero:** Proyecciones económicas, presupuestos y análisis de viabilidad.
- **Plan organizacional:** Estructura jerárquica y perfiles del equipo.



ESTUDIO TÉCNICO- SECTOR



Es una etapa fundamental de un proyecto empresarial o de inversión, enfocada en analizar los aspectos operativos necesarios para producir bienes o servicios, con el objetivo de determinar la viabilidad técnica y operativa del proyecto,

- **ubicación,**
- **tamaño,**
- **tecnología,**
- **procesos productivos, y**
- **recursos necesarios para garantizar que el proyecto pueda ejecutarse de manera eficiente**



¿CÓMO SE REALIZA UN ESTUDIO TÉCNICO?



1. DEFINICIÓN DEL SECTOR

1. Identificar el sector económico:

¿A qué área pertenece el proyecto? Ejemplo: agricultura, manufactura, servicios, tecnología, etc.

2. Análisis del sector:

- Tamaño del sector: ¿Cuál es la escala de operación en términos de producción o ventas?
- Tendencias: Cambios recientes o emergentes, como avances tecnológicos, regulaciones o cambios en la demanda.
- Crecimiento: Tasas de crecimiento histórico y futuro estimado.

3. Identificar a los principales actores:

- Competidores.
- Proveedores.
- Clientes potenciales.
- Organismos reguladores.

4. Entorno competitivo:

- Evaluar el grado de competencia dentro del sector (monopolio, oligopolio, competencia perfecta, etc.).



2. TAMAÑO DEL PROYECTO

¿CUÁNTOS SERVICIOS SE OFRECERÁN?

Depende de la demanda, recursos y estrategia de mercado



3. UBICACIÓN DEL PROYECTO

- Proximidad a clientes y proveedores.
- Costos de transporte, servicios y terreno.
- Regulaciones locales.
- Accesibilidad a LUGARES ESTRATÉGICOS

Un análisis para seleccionar el lugar más
adecuado
para las operaciones



4. INGENIERÍA DEL PROYECTO: INFRAESTRUCTURA

- Proceso productivo, SI TIENEN PRODUCTOS:
Diagrama o descripción paso a paso .
- Infraestructura: Espacios físicos necesarios (oficinas, fábricas, etc.).
- Maquinaria y equipo: Especificaciones técnicas y costos.
- Servicios básicos



5. TENDENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

- Económicas: cambios en la inflación, tasas de interés, inversión extranjera.
- Sociales: cambios en hábitos de consumo, tendencias demográficas.
- Problemática: desafíos específicos del sector (falta de tecnología, problemas de distribución).

6. INDICAR EL TIPO DE ORGANIZACIÓN

- Además de la misión, visión y objetivos es necesario explicar el tipo de organización SAS, S.A. LTDA, Emprendimiento individual.

7. RECURSOS HUMANOS

Se especifica el personal necesario para operar, incluyendo:

- Cantidad de empleados: número por área (producción, ventas, administración).
- Cualificaciones: nivel educativo y experiencia requerida.
- Estructura organizativa: organigrama.

Ejemplo: Se necesitarán 15 empleados, incluyendo un gerente general, un jefe de producción, y 10 operarios.

8. COSTOS DEL PROYECTO

Se estiman todos los costos asociados al proyecto, como:

- Costos iniciales: inversión en infraestructura, maquinaria, licencias.
- Costos operativos: salarios, insumos, mantenimiento.

9. ANÁLISIS DAFO

Es una herramienta estratégica que evalúa:

- **Debilidades:** aspectos internos que limitan el éxito.
- **Amenazas:** factores externos desfavorables.
- **Fortalezas:** capacidades internas que brindan ventaja.
- **Oportunidades:** condiciones externas favorables.

Ejemplo de DAFO para EcoVida:

- Fortalezas: Productos innovadores y sostenibles.
- Debilidades: Falta de experiencia en el mercado.
- Oportunidades: Creciente demanda de productos ecológicos.
- Amenazas: Competencia internacional con costos más bajos.