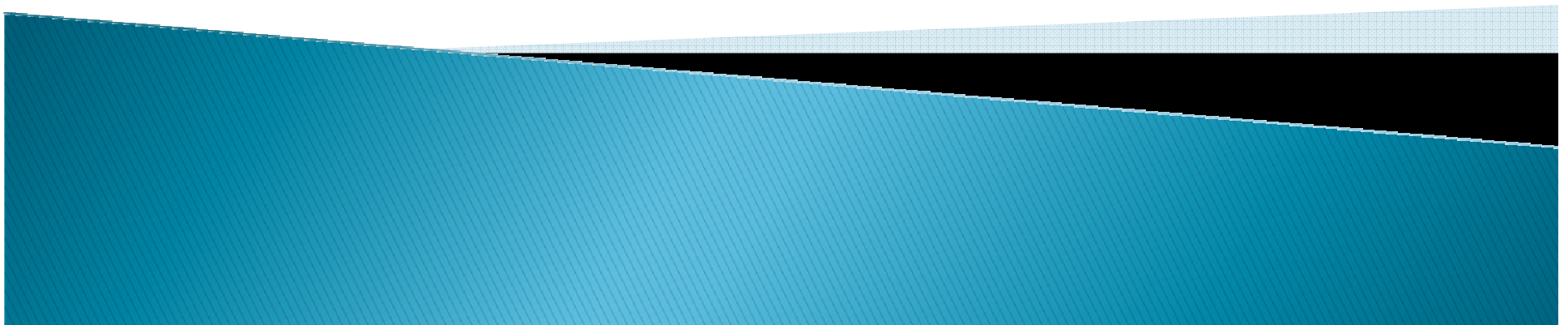


Que es un Plan de Negocios?

Curso de formación de Promotores del comercio internacional argentino 2012



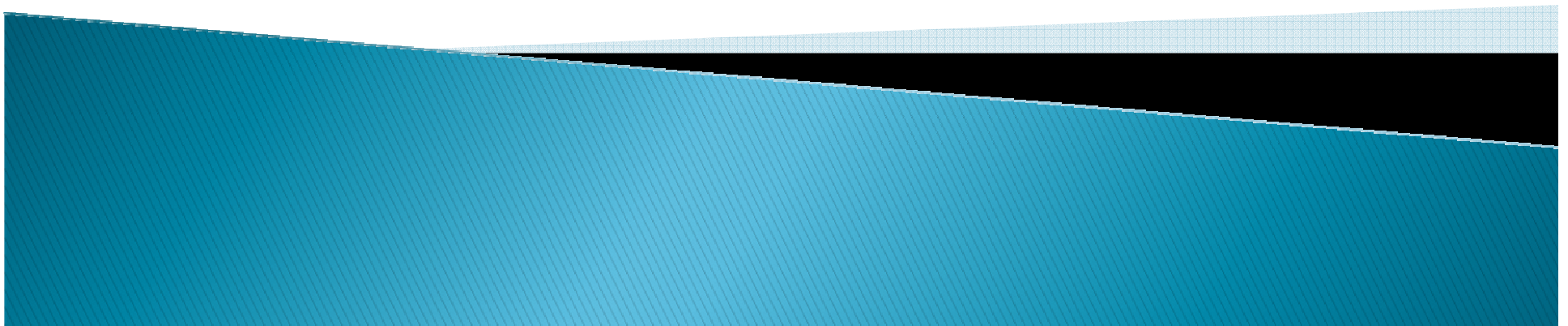
Plan de negocios

- ▶ Describe
- ▶ Identifica
 - ▶ Ordena
 - ▶ Analiza
- ▶ Estructura
 - ▶ Diseña
 - ▶ Guía

Plan de negocios

Definición:

Documento único, que ordena sistemáticamente la información necesaria para evaluar un negocio.



Plan de negocios

- ▶ Aborda aspectos operativos y financieros.
- ▶ Se trata de una herramienta para la obtención de financiamiento.
- ▶ Guía para la alta dirección de la empresa.
- ▶ Puede abrir el camino para un nuevo socio o un inversor.

Plan de negocios

Características. Las 3 “C”:

- Claro: redactado de forma simple.
- Competente: contener lo que un inversor busca conocer
- Conciso: No debe superar las 15/20 páginas.

Plan de negocios

- ▶ Pequeña guía introductoria para la estructuración de Planes de negocios de exportación.

Plan de negocios

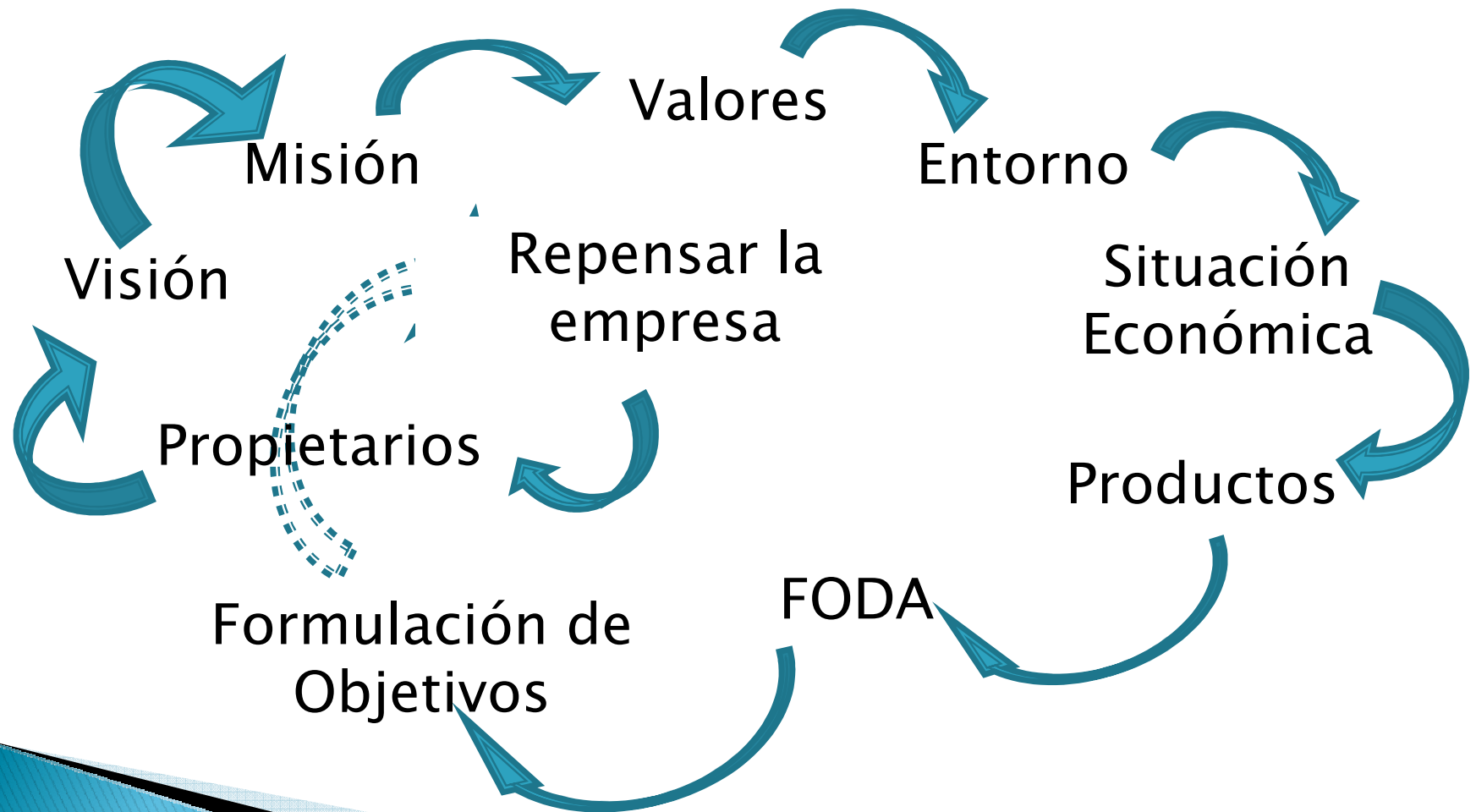
- ▶ Primer paso...punto de partida:

DIAGNOSTICO

- ▶ Caracterización de la empresa
 - ▶ Sus Propietarios
 - ▶ Entorno
- ▶ Situación Económico–Financiera
- ▶ Visión–Misión–Valores–Objetivos

Plan de negocios

Un recorrido por los principales aspectos...



Plan de negocios

- ▶ Segundo paso...a pensar bien:

ESTRATEGIA

- ▶ Diagramar las acciones a ejecutar
- ▶ Definir la línea determinada a seguirse

Plan de negocios

- ▶ Segundo paso...a pensar bien:

ESTRATEGIA

- ▶ Económica y financieramente...los presupuestos:
- ▶ Deberán ir de lo general.....a lo particular!
- ▶ Deberán los conceptos agregados a.....a los desagregados!

Plan de negocios

- ▶ Siguiendo pasos (I)...necesarios para definir la:

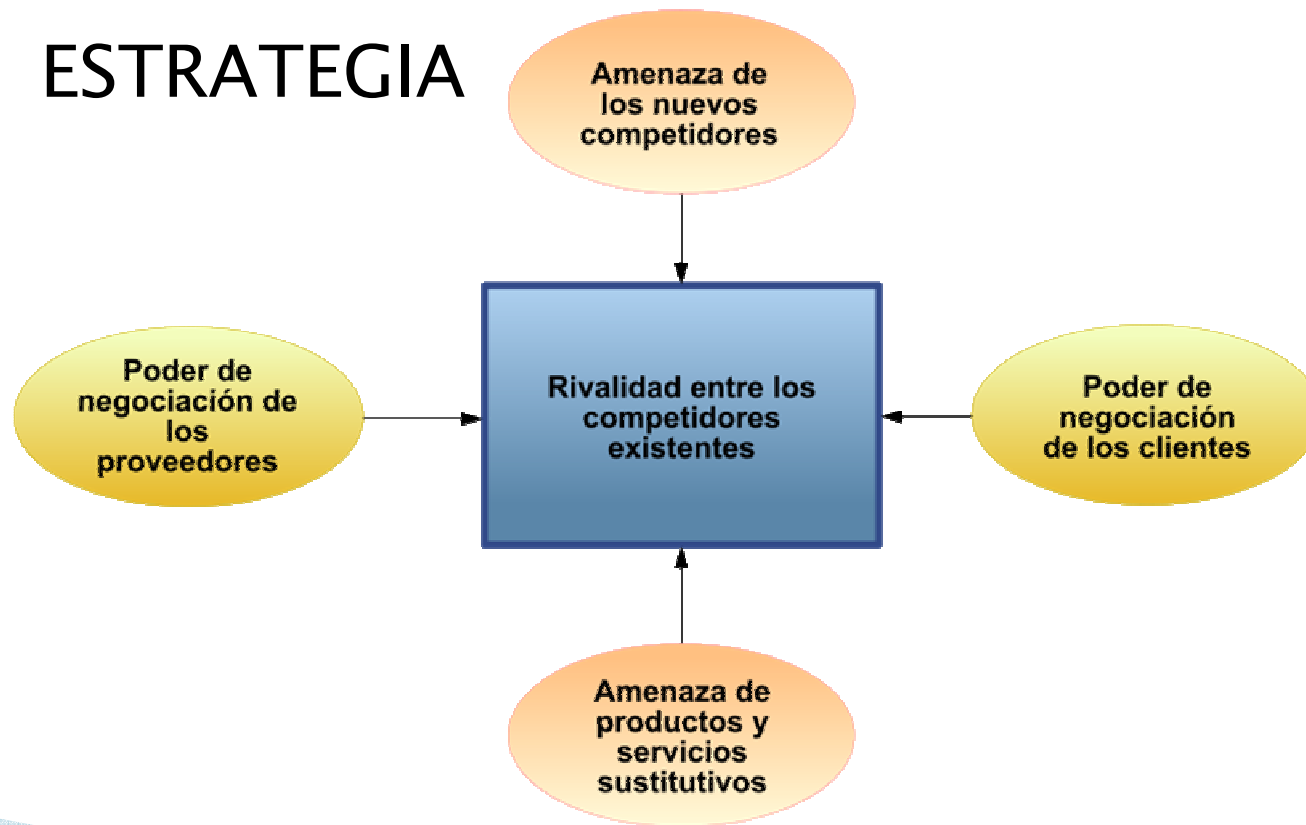
ESTRATEGIA

- ▶ Definir el mercado objetivo
- ▶ Segmentar el mercado meta
- ▶ Analizar a fondo el sector al que pertenece dicho mercado

Plan de negocios

- ▶ Siguiendo pasos (II)...necesarios para definir la:

- ▶ **ESTRATEGIA**



Plan de negocios

- ▶ Establecida la ESTRATEGIA deberíamos:
 - ▶ Tener definido el STP
 - ▶ Caracterizado el Producto
- ▶ Definido su posicionamiento de mercado
...esto ayuda...

ACOTANDO Y FACILITANDO
el Proceso Productivo

Plan de negocios

...estamos en condiciones de formular un

PLAN de MKT

- ▶ Conjunto de decisiones en base a clientes, productos, precios, distribución y comunicación.

Plan de negocios

- ▶ El Plan de Marketing y...:

Las 4 “P”

- ▶ Producto
 - ▶ Precio
 - ▶ Plaza
- ▶ Promoción

Plan de negocios

- ▶ Finalizando...el plano:
ECONOMICO-FINANCIERO
 - ▶ Reseña de recursos
 - ▶ Factibilidad técnica
 - ▶ Factibilidad económica
 - ▶ Factibilidad financiera
 - ▶ Análisis sensitivo
 - ▶ Detalles legales, administrativos y
 - ▶ ...ambientales

Plan de negocios

...metiendo las manos en el PLAN...

Plan de negocios

RESUMEN EJECUTIVO

Carta de presentación de la empresa.

Principales aspectos del Plan de Negocios.

Se elabora con el Plan de Negocios ya terminado o en su fase final.

Plan de negocios

RESUMEN EJECUTIVO

- ▶ Breve presentación de la empresa
- ▶ Oportunidad de negocios detectada
- ▶ Producto y sus factores diferenciales
- ▶ Recursos iniciales
- ▶ Ventajas competitivas de la empresa
- ▶ Fuentes de financiamiento
- ▶ Tamaño de mercado y potencial de crecimiento
- ▶ Previsiones de ingresos para al menos, 3 primeros años.

Plan de negocios

El Entorno, la Empresa y los Productos

PRODUCTO

- ▶ Definir el problema y la solución.
- ▶ Presentar el producto a fabricar y vender.
- ▶ Resaltar los aspectos innovadores.
- ▶ Destacar la innovación
- ▶ Indicar acciones a desarrollar para proteger la idea y ventaja inicial

Plan de negocios

El Entorno, la Empresa y los Productos

PRODUCTO

- ▶ ¿A qué necesidad del cliente responde?
- ▶ ¿A qué tipo de producto o servicio responde?
- ▶ ¿Qué se está ofreciendo exactamente?
- ▶ ¿Qué es lo innovador del producto?
- ▶ ¿En que se diferencia de otros productos?
- ▶ ¿Cómo protegeremos su exclusividad?

Plan de negocios

El Entorno, la Empresa y los Productos

ANALISIS FODA

- ▶ Plano interno (F y D)
- ▶ Plano externo (O y A)

Plan de negocios

Investigación de Mercado

DEFINICION

- ▶ Factores clave: tamaño y crecimiento potencial
- ▶ Describir:
 - Cliente Potencial
 - Mercado Objetivo
 - Localización
 - Situación de Mercado

Plan de negocios

Investigación de Mercado

ANALISIS de la COMPETENCIA

- ▶ Identificar puntos fuertes y débiles respecto al proyecto
- ▶ Perspectivas del análisis:
 - Dimensión
 - Medios humanos
 - Zona de Influencia
 - Estructura y posicionamiento

Plan de negocios

Plan de Marketing

ESTRATEGIA DE PRODUCTO

- ▶ Cuatro posibles escenarios:
 - Producto existente en mercado existente
 - Producto nuevo en mercado existente
 - Producto existente en mercado nuevo
 - Producto nuevo en mercado nuevo

Plan de negocios

Plan de Marketing

ESTRATEGIA DE PRECIOS

▶ Factores restrictivos

- Grado de elasticidad de la demanda
- Estacionalidad
- Productos sustitutos

...para estimar demanda futura!!

Plan de negocios

Plan de Marketing

ESTRATEGIA DE PRECIOS

- ▶ ¿Cómo se fijan los precios?
- ▶ ¿Cómo está ese precio en relación con el de la competencia?
- ▶ ¿Por qué los clientes van a pagar el precio?
- ▶ ¿Qué imagen se va a vincular con el precio?
- ▶ ¿Qué extra ventaja reciben los clientes al pagar el precio?



Plan de negocios

Plan de Marketing

ESTRATEGIA DE MKT

Describir las políticas para ganar mercado

Explicar la contribución de la misma a los
ingresos previstos

Plan de negocios

Plan de Marketing

ESTRATEGIA DE MKT

- ▶ ¿Qué objetivos se persiguen?
- ▶ ¿Cuál es el mensaje que se pretende enviar a los clientes potenciales?
- ▶ Medios que se emplearán.
- ▶ ¿Cuál es el presupuesto previsto para la promoción del producto?

Plan de negocios

Plan de Marketing

DISTRIBUCION

- ▶ Definir **el canal idóneo** teniendo bien en cuenta:
 - ▶ ¿Se **recurrirá** a agentes externos?
 - ▶ ¿Puntos de venta o franquicias?
 - ▶ ¿Alianza estratégica o socios?

Plan de negocios

Plan de Marketing

1. Producto ofrecido
2. Segmento de mercado específico
3. Competencia
4. Estrategia de Precios
5. Política de Comunicación
6. Canales idóneos para arribar al cliente elegido

Plan de negocios

Plan de Operaciones

ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

Profundizar la idea...



Plan de negocios

Plan de Operaciones

PRODUCCION

- ▶ Descripción del Proceso
 - ▶ Tecnologías aplicadas
 - ▶ Determinación del costo
- ▶ Programa prevista por la duración del PLAN

Plan de negocios

Plan de Operaciones

EQUIPOS E INFRAESTRUCTURA

- ▶ Elementos iniciales con que se cuenta
 - ▶ Características de los mismos
 - ▶ Inversión requerida
 - ▶ Secuencia temporal del Programa de Inversiones

Plan de negocios

Equipo de Dirección

ALTA DIRECCIÓN Y CONDUCCION DEL PLAN

- ▶ Equipo humano que comanda y que ha formado parte de la elaboración del PLAN
 - Educación y preparación profesional
 - Experiencia laboral específica
 - Experiencia directiva
 - Habilidades especiales

Plan de negocios

Riesgos, Factores críticos, Problemas y Oportunidades potenciales

Detallar todos los conocimientos que el equipo elaborador posea sobre contingencias potenciales.

Proceso Productivo
Proceso de Mercado
Macroeconómicos



Plan de negocios

Proyecciones Financieras

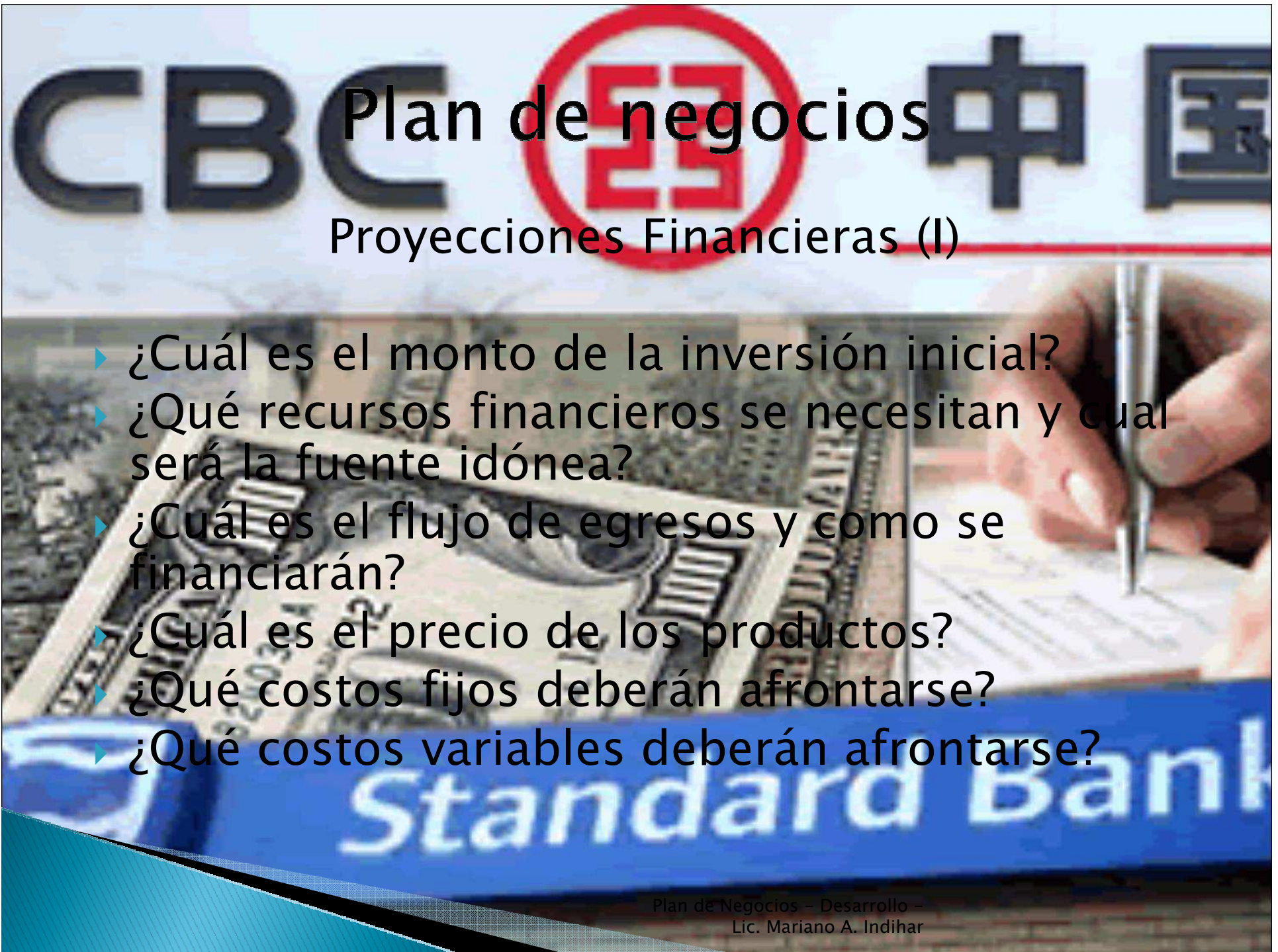
Determinar claramente la viabilidad económico financiera del proyecto.



Plan de negocios

Proyecciones Financieras

1. Determinar la inversión inicial.
2. Estudiar las fuentes de financiación.
3. Proyectar los resultados (3 años mínimo).
4. Proyectar los estados financieros.



Plan de negocios

Proyecciones Financieras (I)

- ▶ ¿Cuál es el monto de la inversión inicial?
- ▶ ¿Qué recursos financieros se necesitan y cuál será la fuente idónea?
- ▶ ¿Cuál es el flujo de egresos y como se financiarán?
- ▶ ¿Cuál es el precio de los productos?
- ▶ ¿Qué costos fijos deberán afrontarse?
- ▶ ¿Qué costos variables deberán afrontarse?

CBC 中國

Plan de negocios

Proyecciones Financieras (II)

- ▶ ¿Cuál es el punto de equilibrio?
- ▶ ¿Cómo se distribuyen los ingresos y egresos a lo largo del tiempo?
- ▶ ¿En que momento el proyecto comenzará a generar utilidades?
- ▶ ¿Cuál es el período de recuperación de la inversión? ¿Cuál es la TIR? ¿Cuál es el VAN?
- ▶ ¿Cómo se ven modificados los resultados al modificarse los principales supuestos del cash flow?



Plan de negocios

GRACIAS!!!

...y vuelvan!

No perdamos el contacto!

Standard Bank