



PROVINCIA DEL
CHUBUT
REPUBLICA
ARGENTINA

PLAN DE NEGOCIOS

Modelo de contenidos fundamentales

Guillermo A. Chinni



PROVINCIA DEL
CHUBUT
REPUBLICA
ARGENTINA

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, TURISMO E INVERSIONES

CENTRO DE INFORMACIÓN AL INVERSOR



PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios constituye la principal herramienta para desarrollar una actividad o proyecto que busca ser rentable.

Es de utilidad tanto para el emprendedor, así como para el directivo Pyme, o incluso para grandes negocios, dado que permite ordenar los principales aspectos vinculados a la actividad a realizar.

Permite clarificar o comprender mejor la propuesta de inversión.



PLAN DE NEGOCIOS

Es un instrumento de planificación.

Permite ejecutar determinado proyecto combinando cuestiones analíticas, de mercado y financieras.

Resulta indispensable para complementar información durante el proceso de búsqueda de capital, tanto en el ámbito privado como público.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos básicos que debería contener un plan de negocios:

1. Portada e introducción
2. Índice del plan de negocios
3. Características de la empresa o grupo emprendedor
4. Resumen del negocio
5. Características del mercado en el cual se actuará
6. El producto o servicio a desarrollar
7. Propuesta del sistema de negocios
8. La competencia
9. Resultados y proyecciones financieras
10. Anexos y términos legales



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

1. Portada e introducción

Se debe especificar claramente el objetivo y oportunidad del negocio y por qué se realizará la propuesta.

Incluir los datos básicos de la empresa o proyecto con la dirección postal, teléfono y contactos.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

2. Índice del plan de negocios

Permite obtener en forma continua los principales contenidos distribuidos por temas.

Favorece el ordenamiento de ciertas temáticas específicas por parte del evaluador.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

3. Características de la Dirección o grupo emprendedor

Se debe incluir las cualidades principales de la empresa y sus directivos, o bien mencionar quienes son los emprendedores de la propuesta y sus antecedentes personales, profesionales y de negocios.

Ej: Breve historia de la empresa con sus fundadores y directivos actuales, donde se pueden incluir principales logros obtenidos.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

4. Resumen del negocio

Incluye una reseña de pocas paginas donde se describe, entre otras cosas, cuánto dinero se está buscando y qué se pretende lograr con la propuesta de negocio a desarrollar.

Es un punto importante dado que puede despertar o no interés en el evaluador.

Muchas veces el resumen de negocios, también llamado resumen ejecutivo, es utilizado como un “filtro preliminar” por parte de los evaluadores.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

5. Características del mercado en el cual se actuará

Se incluyen los aspectos importantes del mercado o sector en el cual se realizarán negocios.

Destaca la propuesta en función de las oportunidades que surjan a partir de necesidades insatisfechas y potencialidades futuras.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

6. El producto o servicio a desarrollar

El énfasis debe estar en explicar las principales razones por las cuales el producto o servicio a desarrollar posee alguna característica particular que cubre una necesidad insatisfecha.

Determinar cómo se agrega u ofrece valor con la propuesta de negocio en el mercado o sector a intervenir.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

7. Propuesta del sistema de negocios

Se incluye el plan comercial, el plan de ventas, el plan de operaciones y el plan de crecimiento por etapas.

Abarca la explicación del sistema de negocios y su evolución, incluyendo cómo y con qué se hará cada proceso en cada etapa.

Se detalla la estructura de personal, las maquinarias a utilizar, las estrategias de precios y todo aquello necesario para el desarrollo de la propuesta en el tiempo.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

8. La competencia

Consiste en analizar cómo está conformado el mercado.

Quienes son los principales clientes y eventuales competidores.

Mencionar qué propuesta diferenciadora nos distingue claramente de la competencia.



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

9. Resultados y proyecciones financieras

Se presenta la evolución resumida de los resultados.

Período que puede ser de 5 o más años.

Incluye los ítems principales de ventas, costos, inversiones e impuestos.

Indicadores clave:

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Valor Actual Neto (VAN)

Período de repago



PLAN DE NEGOCIOS

Principales contenidos

10. Anexos y términos legales

En este último punto se incluye toda aquella información que resulte complementaria y necesaria a los puntos mencionados anteriormente.

Se brindan los detalles que permitieron desarrollar el plan de negocios. Ej.: detalle de las proyecciones financieras, estudios de mercado, Balances, información contable específica, habilitaciones, etc.

Es posible incluir un acuerdo de confidencialidad, así como fotos del producto o servicio a implementar.