



Guía de Plan de Negocios

Consejos para hacer un plan de negocios de manera profesional.

El primer paso que debes seguir es sin duda planear la idea para poner en marcha el Plan de Negocio. No debes tener en mente que esto es sólo para las grandes organizaciones, recuerda que el Plan de Negocio es la guía para el éxito de tu proyecto. A continuación te sugerimos que tengas presente estos puntos antes de llevar a cabo tu Plan de Negocio:

1. **Explica las características de tu negocio.**
2. **Señala cuál es tu mercado potencial.**
3. **Describe tu Plan Financiero.**
4. **Ingresa tu organigrama.**
5. **Describe cómo llevaras a cabo la implementación de tu negocio.**
6. **Desarrolla un plan de mercadotecnia, publicidad y ventas.**
7. **Describe las características de riesgo y éxito.**
8. **Señala las ventajas que tu negocio le dará a tus clientes.**

Seis Pasos para un excelente plan de Negocios

Los empresarios nuevos a menudo tienen dificultades para redactar planes de negocios. Esta disciplina le ayudará en muchos aspectos, de modo que ¡no pase por alto esta herramienta de planificación! Para facilitárselo, aquí van seis pasos que lo guiarán en la estructuración de un plan útil:

1. **Reúne todos los datos que puedas sobre la factibilidad y los puntos específicos de tu concepto del negocio.**
2. **Focaliza y afina tu concepto en base a los datos que has recopilado.**
3. **Destaca las materias específicas de tu negocio. El uso de un enfoque “qué, dónde, por qué, cómo” puede ser de utilidad.**
4. **Da a tu plan una forma convincente para que no sólo le dé perspectivas y dirección, sino que al mismo tiempo se convierta en una valiosa herramienta para manejar las relaciones comerciales que serán muy importantes para ti.**
5. **Revisa los planes modelo de documentos.**
6. **Llévalo, escríbelo, esa es la clave.**

Recuerda que desarrollando un buen Plan de Negocio, ¡tendrás una empresa exitosa!

PLAN DE NEGOCIOS (40 cuartillas como máximo)

1. Definición del proyecto

Introducción: La descripción del proyecto pretende introducir al lector al desarrollo del negocio, empresa o proyecto empresarial de vinculación con impacto social.

Objetivo: Dar a conocer la naturaleza y descripción del proyecto a través de la estrategia del negocio considerando los siguientes elementos:

- Nombre del proyecto o de la empresa
- Naturaleza, descripción y justificación del proyecto
- Misión y visión
- Análisis FODA
- Objetivos estratégicos

2. Estudio de Mercado

Introducción: El análisis constituye la base del proyecto con el cual se pretende minimizar el riesgo que enfrentará el producto o servicio al intentar penetrar en el mercado.

Objetivo: Demostrar cualitativamente y cuantitativamente la posibilidad de vender los productos o servicios en condiciones favorables.

a) Antecedentes

- Oportunidades que dan origen al proyecto de innovación o vinculación, mediante la detección de demandas específicas.** - Identificar las características del ambiente social, económico y tecnológico que propician la creación de la empresa.
 - o En el caso específico de la categoría B, se espera que con los elementos anteriores, se caracterice la problemática que se busca reducir o sobre la que se busca un impacto en beneficio de la población objetivo.
- Descripción del proyecto.**- Establecer claramente las características que definan o individualizan con exactitud los bienes o servicios que se proponen.
- Segmentación del mercado.**- Definirlo con criterios como: áreas geográficas, estratos socioeconómicos, canales de comercialización, entre otros, con el objeto de precisar el mercado que se pretende abarcar.

b) Investigación de mercado

- Enlistar fuentes primarias y secundarias utilizadas para recabar la información.
- Conclusiones del estudio de mercado.

c) Estrategias de comercialización

- Producto y Servicio.**- Enlistar los bienes adecuados para el mercado.
- Plaza y/o canales de distribución.**- Ventajas y desventajas.
- Precio.**- Establecer las políticas y las estrategias de ventas.

Promoción.- Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compra-venta.

Identificar a los principales clientes y su demanda estimada.

Definición de los principales competidores.- Elaborar una matriz que permita establecer la competitividad del proyecto propuesto con relación a los competidores existentes.

Aspectos jurídico.-administrativos del producto o servicio.- Señalar características, normas, registros y trámites que se deberán cumplir, atendiendo a la legislación y prácticas vigentes en los mercados meta.

d) Pronóstico de ventas

Formular una estimación de demanda en términos de volumen.- Explicar el procedimiento.

3. Estudio Técnico

Se deberán desarrollar los siguientes apartados en lo aplicable al tipo de proyecto que se trate.

Introducción: Estudio de viabilidad para lograr obtener productos o servicios a un costo competitivo.

Objetivo: Demostrar que el proyecto planteado resulta viable para realizarlo técnicamente.

a) Proceso productivo

Describir y justificar el proceso de producción señalando las principales operaciones.- Incluir los diagramas de los procesos correspondientes.

Capacidad de la planta.- Establecer el análisis de la escala o requerimientos de producción y los criterios que se aplicaron para la elección del tamaño de la planta o negocio propuesto.

Maquinaria y equipo.- Con base en la tecnología y los procesos elegidos, indicar los criterios de selección de la maquinaria y el equipo.

Lista de bienes y servicios.- El listado debe incluir costos y gastos de la inversión y de la operación del proyecto. (Producción, administración, ventas y costos)

b) Características del servicio

Descripción detallada del servicio a prestar y justificación del mismo.

Especificación del valor único y distintivo del servicio desde la óptica del cliente, explicando la diferenciación con la oferta actual de servicios del resto de competidores del mercado.

Política post-venta del servicio.

c) Características de la tecnología

Justificar que se aplicará un nivel de tecnología apropiado al tipo de proyecto.

- Accesibilidad de la tecnología.-** Tener conocimiento de las alternativas tecnológicas, disponibilidad y mantenimiento de las mismas.
- Programa de calidad.-** Presentar el programa del cumplimiento de las normas y especificaciones de las instancias reguladoras, tanto en la producción como para el mercado.
- Proyectos con participación y vinculación.-** En caso de ser requeridos, maquiladores, fabricantes de prototipos, diferentes usuarios, centros de investigación, Universidades, entre otros, se especificarán las características de éstos y se delimitará su responsabilidad con la finalidad de garantizar el éxito del proyecto.

d) Características de la vinculación con impacto social

Sólo para los proyectos inscritos en la categoría B: Proyectos de vinculación con impacto social será necesario:

- Información general.-** Describir cómo el proyecto surge de la vinculación entre las instituciones de educación superior, alumnos y el sector productivo.
- Descripción del impacto.-** ¿cómo contribuye el proyecto a reducir la condición de vulnerabilidad de la población objetivo? y, ¿cuáles son los resultados o beneficios que obtendrá la población objetivo de esa contribución?. Ejemplos:
 - o a) A través de la tecnificación del proceso de elaboración de sombreros, el proyecto contribuye a la reducción de “2” horas en el tiempo de elaboración del producto, y al incremento de salarios de las mujeres artesanas de la comunidad de Huejotzingo, en un 15%,

e) Localización de las instalaciones de trabajo

- Justificar la o las propuestas de ubicación de la planta, locales u oficinas y destacar sus ventajas comparativas. (Diagrama de distribución de las áreas de la empresa)

f) Sustentabilidad del proyecto

- En caso de que proceda, indicar cuáles serán las estrategias para lograr que el proyecto sea sustentable en mediano y largo plazo de acuerdo a la normatividad a la que se sujetará.

4. Aspectos Administrativos

Introducción: El éxito en la instalación y operación de un proyecto se sustenta en personas con capacidad y experiencia para manejar el negocio.

Objetivo: Conocer la propuesta de organización empresarial y la experiencia de sus directivos.

a) Características

- Información general.-** Cuando se trate de una empresa ya constituida, mencionar la razón social, fecha de constitución, domicilio de la planta y oficinas. En caso de que no exista, se deberá establecer brevemente una propuesta de su constitución legal.

Evaluación y principales logros de la empresa.- Cuando proceda hacer una breve reseña de la evolución de la empresa, destacando los principales logros y problemas.

Estructura de organización.- Proporcionar el organigrama de la empresa existente, así como las descripciones de puestos.

Plantilla laboral.- Indicar el número de empleados, técnicos, obreros, administrativos, que se requieren para realizar todas las actividades del proyecto, así como su presupuesto mensual de gasto.

5. Estudio financiero y económico

Introducción: Su análisis permite tomar una decisión final sobre la realización del proyecto desde el punto de vista del empresario y de las instituciones financieras.

Objetivo: Presentar la rentabilidad del proyecto, con una TIR mayor al 20% y una tasa de rentabilidad superior a CETES.

Estados pro forma del proyecto

Presupuesto de inversión.- Se obtendrán de las partidas de las listas de bienes y servicios.

Presupuesto de ventas.- Este tendrá su origen en el pronóstico de ventas generado en el capítulo de mercado.

Presupuesto de costos y gastos.- Presentar por separado presupuestos de ingresos, costos y gastos incluyendo impuestos, los cuales servirán de base para el cálculo del punto de equilibrio.

Estado de resultados del proyecto.- Será elaborado a partir de la información obtenida en los presupuestos de ingresos, de costos y gastos.

Capital de trabajo.- Su cálculo tendrá como base las políticas de: inventarios, ventas y compras, considerando el efectivo mínimo requerido para la operación normal del proyecto.

Balance pro forma.- A 5 años en base a la información anterior.

Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Presente Neto.- Este indicador mide el rendimiento de la inversión total asignada al proyecto, sin distinguir si los recursos son propios o ajenos.

Principales razones financieras.- Liquidez, endeudamiento y rendimiento de capital.

Punto de equilibrio.- Se presentará el análisis anual.

Flujo de efectivo.- Considerar los flujos a 5 años incluyendo el costo del proyecto para determinar TIR.