

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

Unidad Politécnica para el Desarrollo y la Competitividad Empresarial

ESTRUCTURA PARA LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS



¿Qué es un Plan de Negocios?

Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.



Características

- * **Lógico:** Su elaboración responde a planteamientos racionales.
- * **Progresivo:** Cada parte depende de la anterior siguiendo una secuencia.
- * **Realista:** Práctico, basado en la realidad de la empresa y sus potencialidades.
- * **Coherente:** Las partes deben ser consistentes y armónicas entre sí.
- * **Orientado a la acción:** Conducir a la ejecución de acciones específicas, claras y precisas.

Consideraciones

- * Aplica a un negocio que inicia o que ya ha iniciado.
- * Debe actualizarse constantemente para reflejar cambios no previstos con anterioridad. Vigencia no mayor a un año.
- * Especificar la cobertura del plan.
- * Conocer y entender los supuestos, la lógica y los soportes que se utilizaron para la realización de las proyecciones.

Factores de estrategia



1. Recursos
2. Acciones
3. Personas
4. Controles
5. Resultados

Recomendaciones

- * Elaborar un documento breve.
- * Detallar problemas y riesgos.
- * Ponerlo en consideración de alguien más.
- * Es importante tener claro el plan de acción y los objetivos.
- * Realizar el Plan de Negocios con calma y considerando todos los temas a desarrollar.



Estructura

1. Portada:

- Nombre de la empresa.
- Fecha.
- Logotipo.
- Dirección.
- Número de Teléfono.
- Número de Fax.
- Correo electrónico.
- Dirección de página Web.
- Nombre de los autores o del Director General.
- Foto del producto o servicio (opcional).



2. Índice.

3. Resumen ejecutivo.

- Descripción del negocio.
- Objetivos.
- Historia de la compañía.
- Estructura de la empresa.
- Necesidades de mercado que busca atender.
- Posicionamiento del producto o servicio



4. Información sobre la empresa.

- Breve historia de la compañía.
- Misión, Visión, Valores y Objetivos.
- Propietarios o accionistas principales.
- Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.



5. Mercado.

- Nombre del producto o servicio.
- Definición del producto o servicio.
- Determinación de gustos y preferencias.
- Análisis de la demanda.
- Distribución geográfica del mercado.
- Comportamiento histórico de la demanda.
- Proyección de la demanda.
- Análisis de la oferta.
- Análisis de competidores y proveedores.
- Análisis de los precios.
- Análisis histórico y proyección de precios.
- Descripción de canales de comercialización y distribución.
- Ventajas y desventajas de canales.
- Descripción operativa de la trayectoria de comercialización.



6. Aspectos Técnicos.

- **Tamaño y localización.**
- **Estructura legal y organizacional de la empresa.**
- **Ingeniería del proyecto.**
- **Creación de empleos.**
- **Impacto Ambiental.**

(Dependerá de la naturaleza del proyecto)



7. Análisis económico.

- Determinación de costos de producción, administración y ventas.
- Determinación de la inversión inicial total, fija y ventas.
- Cronograma de inversiones.
- Tabla de depreciación y amortización de activos.
- Determinación de capital de trabajo.
- Punto de equilibrio.
- Determinación del costo del capital, propio y mixto.
- Determinación del estado de resultados con y sin financiamiento.
- Presentación del balance general proforma.



8. Evaluación financiera.

- Cálculo del VPN y TIR
- Cálculo de razones financieras del proyecto.





Lic. Rosaura González Rivera

Jefe de Departamento de Diagnóstico y Soluciones Empresariales

5729-6300 ext. 57042

rogonzalez@ipn.mx