

## Los Componentes de un Plan de Negocios

### **RESUMEN EXECUTIVO**

Mercado

Negocio Propuesto

Gerencia

### **MISIÓN Y ESTRATEGIA**

Resumen

Metas Macro

Estrategia

- Metas intermedias y por área

### **MERCADO Y MERCADEO**

Necesidad de Cliente que satisface

Descripción del Producto o Servicio

Mercado Meta

Comprador Meta

Competidores / Análisis Competitivo

Estrategia de Mercadeo

- Promoción
- Distribución
- Fuerza de Ventas

### **PRECIOS, RENTABILIDAD Y PUNTO DE EQUILIBRIO**

Precios del mercado, oferta y demanda, estrategias de maximización de utilidades

Estrategia de Precios

Margen de Ganancias:

Análisis del Punto de Equilibrio

## **OPERACIONES, ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCION**

- Insumos
- Proveedores
- Costos fijos y variables
- Maquinaria y Equipos
- Gastos Administrativos (directos e indirectos)

## **GERENCIA Y ORGANIZACION**

- Organigrama
- Perfiles de los Fundadores y de la Alta Gerencia
- Empleados
- Costos de Salarios

## **ASPECTOS LEGALES**

### **PLANES DE CONTINGENCIA**

- Principales Riesgos
- Planes si los supuestos terminan siendo demasiados optimistas.
- Análisis de Escenarios (resultados en el mejor caso, peor caso, caso más probable).

## **PROYECCIONES FINANCIERAS**

- Detalles de la Forma de Proyectar los Resultados
  - Métodos
  - Supuestos
- Fondos Requeridos
  - Usos
  - Fuentes posibles
  - Reembolso de fondos
- Costo de Capital

Estados Financieros Proyectados (normalmente de 5 años con mayor detalle en el primer año)

Proyección de Unidades Vendidas por producto o servicio por período

Flujo de Caja

Estado de Resultados

Balances

Razones Financieras

Resumen de Proyecciones Financieras

#### **APPENDICES**

Ejemplos:

Curriculum Vitae y Referencias Personales

Lista de Clientes Meta

Resultados de Estudios de Mercado (ej. Encuestas)

Necesidades de Equipos

Etc.