



Laboratorio Empresarial  
Piura Emprende

# Plan de Negocios (Parte 2)

MBA Humberto Maydana López  
11 de noviembre de 2010



Young Americas Business Trust



## Producción



## ¿Qué es?

Creación de un bien o servicio mediante la combinación de factores necesarios para satisfacer la necesidad.

Fuente: YABT Ecuador



## Estructura

- Diseño de productos
- Control de calidad
- Organización
- Distribución del área
- Seguridad industrial
- Mantenimiento General

Fuente: YABT Ecuador

# Costos y Presupuestos



%

En Gestión empresarial

OLVIDATE de los **PORCENTAJES**

**NO TE DICEN NADA**



~~Voy a vender el 20%  
Voy a ganar el 26% de lo invertido  
Voy a gastar 12%....~~

~~**MENTIRA!!!!!!**~~



**SE CLARO Y OBJETIVO**

Voy a vender S/250.-  
Voy a vender 14 unidades  
Voy a ganar S/100.-



## Costos Fijos

- Permanece constante independiente a la actividad de la empresa.
- Se pueden llamar costos de “mantener la empresa abierta” se produzca si o no, se venda si o no.
- Si o SI tienen que ser solventados por la empresa.



## Costos Variables

- Varían en forma proporcional
- Están en función al nivel de producción o actividad.
- Son los costos por “producir” o “vender”.

## Calculo de la Factibilidad

No.	Producto	Pronostico de Producción			Pronostico de Ventas			Ganancia Total
		Costo por Unidad	Cantidad a Producir	Costo Total	Precio de Venta	Cantidad de Venta	Venta Total	

## Proyecciones de Gastos

	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	...
INVERSION INICIAL						
PROYECCION DE COSTOS						
Costos FIJOS						
Costos VARIABLES						

## Proyecciones de Gastos

	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	...
<b>INVERSION INICIAL</b>						
<b>PROYECCION DE COSTOS</b>						
<b>Costos FIJOS</b>						
Alquileres						
Amortizaciones o depreciaciones						
Costos administrativos y de seguros						
Impuestos fijos						
Servicios (Luz, TE, Gas, etc)						
Sueldos y cargas sociales						
...						
<b>Costos VARIABLES</b>						
Mano de obra (a destajo, por producción o por tanto)						
Materias primas						
Materiales e insumos						
Impuestos específicos						
Costos de empaque y envíos						
Comisiones sobre ventas y otros asociados con la venta						
...						

## Proyecciones de Gastos

	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	...
<b>INVERSION INICIAL</b>						
<b>PROYECCION DE COSTOS</b>						
Costos de PRODUCCION						
Costos de ADMINISTRACION						
Costos de VENTA						
Costos FINANCIEROS						

## Informe de Desempeño

Periodo: De \_\_\_\_\_ Hasta \_\_\_\_\_  
 Pronóstico de Ventas Total: \_\_\_\_\_ unidades  
 Pronóstico de Ingreso Total: \_\_\_\_\_ Nuevos Soles

Periodo	Periodo 1		Periodo 2		Periodo 3		Periodo 4		...	
	PROYECTADO	REAL	PROYECTADO	REAL	PROYECTADO	REAL	PROYECTADO	REAL	PROYECTADO	REAL
Producción (unid)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Diferencia (unid)		xxx		xxx		xxx		xxx		xxx
Ventas (unid)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Diferencia (unid)		xxx		xxx		xxx		xxx		xxx
Ingreso (S/.)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Diferencia (S/.)		xxx		xxx		xxx		xxx		xxx

## Estados Financieros

- Balance General
- Estado de Resultados
- Flujo de Caja







# Plan de Negocios



## ¿Qué planifica un emprendedor?

El **EMPRENDEDOR** debe planear su **NEGOCIO** o los compromisos y resultados para su empresa.



## ¿Qué es un Plan de negocios?

Es un conjunto de información, expresada en un documento que tiene que ser comprendido por todas las personas para que lo revisen y examinen.

Fuente: YABT Ecuador



## Descripción de la idea de Negocio

- ¿Qué necesidad voy a satisfacer? ¿Cómo se soluciona actualmente?
- ¿Qué producto o servicio voy a vender? ¿Qué características tiene? ¿Qué otros bienes o servicios puedo ofrecer paralelamente?
- ¿Cómo voy a vender mi producto o servicio?
- ¿Quién lo comprará? ¿Por qué lo comprará?
- ¿Quién es mi competencia? ¿Por qué me van a preferir a mi, y no a la competencia?

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Identificación del mercado

- ¿Cómo opera ese mercado? ¿Cuáles son sus mecanismos?
- ¿Conozco a alguien que ya venda ese producto o servicio?
- ¿Cómo se rige ese mercado: por precio, ventas, volumen, diseño de producto, reputación, diseño, calidad, confiabilidad, servicio?

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Perfil de los consumidores

- ¿Quién o quienes van a comprar el producto? ¿Qué características comunes tienen? ¿en que se diferencian? ¿Dónde están localizados?
- ¿Cuántos clientes puedo conseguir al mes, y en un año? ¿Cómo puedo conseguir mas clientes?
- No imagine como piensan sus clientes, pregúnteles a ellos.
- ¿Por qué compran en un sitio y no en otro? ¿Qué otras ventajas requieren de un producto? ¿Qué hábitos tienen, que otras cosas compran, que lugares frecuentan? ¿Cuáles son sus preferencias?
- ¿Qué opinan de mis futuros competidores? ¿Qué les falta hacer? ¿Qué servicios adicionales preferiría?

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Perfil de Competidores

- ¿Quiénes producen actualmente ese bien o servicio?  
¿quienes producen bienes o servicios sustitutos?
- ¿Cómo llegan a sus clientes? ¿Qué calidad ofrecen?
- ¿Qué hacen mejor que yo? ¿Qué puedo hacer mejor que ellos? ¿le interesa eso a los clientes?
- ¿Qué cantidades venden y a que precios? ¿Cuánto ganan al hacerlo?
- ¿Cómo reaccionará la competencia ante la entrada de un nuevo competidor?
- ¿Pueden copiarlo fácilmente? ¿Cómo puedo protegerlo de la competencia?

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Plan de Mercado

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Producto o Servicio

- Defina su producto o servicio pensando en sus clientes. Muéstreselo a ellos y escuche sus opiniones.
- Haga una descripción de las características particulares o distintivas de su producto: calidad, color, tamaño, accesorios, servicios adicionales post-venta, capacitación para el uso, regalos, facilidad de operación, transporte y mantenimiento, etc.
- ¿En que sentido es mejor que los productos de mis competidores? ¿menor precio? ¿mejor calidad o servicio? ¿mas cercano a los clientes? ¿es algo que nadie mas hace?



Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Precio

- ¿Cuánto me cuesta fabricar y vender mi producto o servicio?
- ¿Cuánto más espero ganar?
- ¿A que precio venden mis competidores?
- ¿Qué precio están dispuestos a pagar los clientes?
- ¿Voy a hacer ofertas o rebajas?
- ¿Voy a vender al crédito o contado? ¿en que condiciones?
- Por lo tanto: ¿Qué precio tendrá mi producto o servicio?



Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Plaza

- ¿Dónde se venden los productos actualmente y como llegan hasta allí?
- ¿Dónde voy a ubicar mis puntos de venta?  
¿Dónde esperan encontrarme mis clientes?  
¿Cómo voy a llegar hasta allí?
- ¿Voy a ser mayorista o minorista?
- Por otro lado: ¿Dónde voy a encontrar mis insumos o materia prima?
- Por lo tanto: ¿Dónde voy a ubicar mi centro de operaciones?



Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Promoción

- ¿Cómo van a saber que ya pueden adquirir mi producto?
- ¿Cómo sabrán donde encontrarlo?
- ¿Cómo se enterarán de las ventajas de mi producto o servicio?
- ¿Qué nombre le voy a poner? ¿Qué marca?
- ¿Voy a hacer demostraciones, rifas, ofertas, canjes, exhibiciones, degustaciones, regalos, etc.? ¿Cuál de estas opciones es más efectiva para mi caso particular?
- Una ayuda: ¿Cómo y donde se promocionan mis competidores?



Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Producción de bienes y servicios

- ¿Cuánto cuesta producir un artículo? ¿Cuánto tiempo demora producirlo?
- ¿Cuánto cuesta y demora distribuirlo y venderlo?
- ¿Cuántos artículos puedo producir? ¿Dónde lo voy a hacer?
- ¿Cómo verificaré la calidad de mis productos?
- ¿Cuánto espacio necesito para operar? ¿Cómo lo distribuiré?

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Evaluación económico financiera

- ¿Cuánto debo gastar para empezar a operar?
- ¿Cuándo podré realizar mi primera venta? ¿Cuánto me cuesta operar sin producir?
- ¿Cuántos artículos voy a vender mensualmente y a qué precio?
- ¿Cuánto debo pagar de impuestos?
- ¿Cuánto me cuesta producirlos? ¿Cuánto me cuesta promocionarlos y venderlos?
- ¿Es lo que gano siempre mayor a lo que gasto?  
¿Cuánto será mi ganancia?
- ¿Necesitare un préstamo? ¿Cómo lo consigo?

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Organización y aspectos legales

- ¿Qué tipo de empresa constituiré? ¿me conviene asociarme con alguien?
- ¿Cuántos y cuales tributos deberé pagar?
- Haga una lista de las actividades que se requieren para realizar todo el proceso de su empresa
  - ¿Cuántas personas se requiere para ello? ¿con que conocimientos o calificaciones? ¿con dedicación parcial o a tiempo completo?

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP



## Plan de ejecución del negocio

- **Análisis FODA**
  - ¿Cuáles son mis fortalezas? ¿Qué hacer para sacarles provecho?
  - ¿Cuáles son mis debilidades? ¿Cómo mejorarlas? ¿Cómo corregirlas?
  - ¿Qué oportunidades pueden aparecer? ¿estoy listo para aprovecharlas?
  - ¿Cuáles son los probables riesgos? ¿de que manera me afectarán? ¿puedo enfrentarlos?
- **Visión**
  - ¿Cómo veo la empresa en el futuro? ¿Qué es lo que quiero llegar a ser con el negocio?
- **Misión**
  - ¿Cómo voy a lograrlo? ¿Qué actividades realiza la empresa y a quienes están dirigidas?
- **Estrategias y objetivos**
  - ¿Es apropiada la situación para iniciar el negocio, o que factor debe darse o que aspecto debo solucionar primero?
  - ¿Qué metas debo conseguir en un año? ¿en dos años?
  - ¿Qué pasos voy a seguir para lograrlo y cuando?

Esquema propuesto por CIDE de la PUCP





**GRACIAS**