# Universidad Tecnológica Nacional - Regional Reconquista

# Cátedra: Formulación y evaluación de proyectos de Inversión

**Carrera: Ingeniería Electromecánica**

**GUIA PARA LA ELABORACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS 2024**

1. Resumen Ejecutivo
2. Producto o Servicio
   1. Descripción del Producto o Servicio
   2. Diagramas o Imágenes del Producto
3. Análisis externo
   1. Análisis PESTEL
   2. Clientes
   3. Competidores
   4. Sustitutos
   5. Potenciales entrantes
   6. Proveedores
   7. Rivalidad entre clientes y proveedores
4. Análisis Interno
   1. Análisis funcional. Recursos tangibles e intangibles
      1. Capacidad ejecutiva
      2. Capacidad humana
      3. Capacidad financiera
      4. Capacidad física
      5. Capacidad tecnológica
      6. Capacidad de gestión
      7. Capacidad de innovación
      8. Capacidades culturales (capacidad de gestionar cambios, de innovar, de trabajar en equipo)
      9. Capacidades funcionales: destinadas a resolver problemas técnicos o de gestión específicos (fabricar un producto, gestionar un préstamo, controlar la calidad…)
   2. Análisis del perfil estratégico (grafico)
   3. Outsourcing (Tercerizaciones que deberán realizar)
   4. Análisis de la cadena de valor (solo para empresas en marcha)
   5. Análisis de la cartera de productos (solo para casos de varias áreas de negocio)
5. Análisis FODA
   1. Oportunidades y amenazas
   2. Fortalezas y debilidades
   3. Conclusiones
6. Definición de objetivos
7. Selección de estrategias
   1. Estrategias corporativas
      1. Visión y Misión
      2. Segmento/s elegidos
      3. Tecnologías a utilizar
   2. Estratégicas competitivas
      1. Estrategias de Segmentación (diferenciada, indiferenciada, concentrada)
      2. Estrategias de posicionamiento
      3. Estrategias genéricas de Porter (Diferenciación, liderazgo en costes, alta segmentación)
      4. Reloj estratégico de bowman (opcional)
   3. Estrategias funcionales
      1. Estrategias de marketing (para cada segmento)
      * Producto
      * Precio + estrategia de fijación de precios
      * Promoción
      * Plaza
      1. Estrategia de producción
      * Plan de producción
      * Decisión de tamaño
      * Localización
      1. Estrategia legal
      2. Estrategia financiera
      * Recursos propios vs recursos externos
      1. Estrategia organizacional y de RRHH
      * Estructura organizacional y legal
      * Capacitaciones
      * Perfiles de RRHH
8. Análisis Económico y Financiero
   1. Pronostico de ventas
   2. Costos fijos y variables
   3. Punto de equilibro
   4. Inversiones
   5. Fuentes de financiamiento
   6. Amortizaciones
   7. Cuadro de resultados
   8. Tasa de descuento (método CAPM)
   9. Flujos de fondos (operativo y de capital Propio)
   10. VNA y TIR
   11. Conclusiones
9. Documentación de Apoyo: Estudios Internos y de Terceros
10. Anexos