**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**

1. Resumen Ejecutivo
2. Producto o Servicio
   1. Descripción del Producto o Servicio
   2. Diagramas o Imágenes del Producto
3. Análisis externo
   1. Análisis de la Industria
      1. Escenario económico
      2. Nuevas tecnologías
      3. Vigilancia tecnología
      4. Grupos de presión y autoridad
   2. Análisis del sector
   3. Clientes
   4. Competidores
   5. Sustitutos
   6. Potenciales entrantes
   7. Proveedores
4. Análisis Interno
   1. Análisis funcional
      1. Capacidad ejecutiva
      2. Capacidad humana
      3. Capacidad financiera
      4. Capacidad física
      5. Capacidad financiera
      6. Capacidad tecnológica
      7. Capacidad de gestión
   2. Análisis de la cadena de valor (empresas en funcionamiento)
5. Análisis FODA
   1. Oportunidades y amenazas
   2. Fortalezas y debilidades
   3. Conclusiones
6. Definición de objetivos
7. Selección de estrategia/s
8. Mercado meta
   1. Selección del mercado objetivo
   2. Segmentación de mercado
9. Plan de Marketing
   1. Producto
   2. Precio
   3. Promoción
   4. Plaza
10. Plan de operacional
    1. Estructura legal
    2. Estructura organizacional
    3. Plan de producción
    4. Decisión de tamaño
    5. Localización
    6. Marco Legal
11. Análisis Económico y Financiero
    1. Costos fijos y variables
    2. Pronostico de ventas
    3. Punto de equilibro
    4. Inversiones
    5. Fuentes de financiamiento
    6. Amortizaciones
    7. Cuadro de resultados
    8. Flujos de fondos (operativo y de capital propio)
    9. VNA y TIR
    10. Tasa de descuento (método CAPM)
    11. Conclusiones
12. Documentación de Apoyo: Estudios Internos y de Terceros
13. Anexos