



PROINE

Plan de negocios

22/03/2023



A modo de ejemplo se enumeran los siguientes puntos con los que podría contar:

1. Resumen Ejecutivo

Breve síntesis descriptiva de los aspectos más importantes del proyecto.

Descripción de la Estructura Societaria responsable de su ejecución.

2. Introducción

Se deberá contextualizar el plan, describiendo:

- Negocio que se planifica llevar a cabo;
- Misión, visión y objetivos cualitativos y cuantitativos (tanto de la empresa, como de la Unidad de negocio);
- Si se trata de una empresa en marcha, cuál es su trayectoria y situación actual;
- Localización, recursos de la empresa, Contratos con las contrapartes.

3. Investigación y análisis de mercado

Permite conocer las necesidades insatisfechas del mercado, cuál es el mercado potencial, qué precios los clientes están dispuestos a pagar, por qué comprarán el producto/servicio (características destacables), etc.

Deberá incluir:

- Investigación y evolución del mercado;
- Tamaño del sector en el cual su empresa funciona o funcionará;
- Medición del mercado meta.

4. Estudio de macroentorno y de la competencia

El estudio del macroentorno debe incluir un análisis de las distintas fuerzas que actúan en el entorno. Los contextos a analizar son: demográfico, económico, natural, tecnológico, político legal y socio-cultural.

Realizar una descripción de los competidores principales y un análisis de la posición competitiva (ventajas y desventajas de su empresa respecto a la competencia directa, potencial e indirecta).

5. Producto

- Realizar una descripción del producto o servicio con todas las características técnicas.

Describir su proceso de producción u operación, destacando los recursos humanos y materiales a utilizar. Incluir planos, dibujos, fotos, y contratos;

- En el caso de que sus procesos, productos o servicios, se encuentren protegidos por Patentes, Propiedad Intelectual, Marcas, Licencias, Permisos/Nacional, Provincial, Municipal u otros tipos de protección, descríbalos brevemente.

6. Logística de Distribución

- Tipo de estructura;

- Especificar si la distribución se hará de forma directa o actuarán intermediarios que harán llegar el producto al consumidor final;

- Alcance de la distribución (barrial, metropolitana, nacional, regional, internacional);

- Justificar la elección del lugar para el establecimiento de oficinas, locales, depósitos, talleres y/o fábricas, y contratos con las contrapartes.

7. Factibilidad económica



Debe demostrarse que el proyecto es factible económicamente y que sobrevivirá. Deben analizarse escenarios optimista, pesimista y moderado. Debe poder visualizarse el límite entre el área de pérdidas y el área de ganancias.

8. Propuesta de financiamiento y garantías

Enumerar y describir fuentes de financiamiento potenciales o acordadas.

Proponer una estructura de financiamiento aplicable al FGS, mediante títulos valores representativos de deuda, certificados de participación, acciones, activos u otros títulos valores y préstamos.

Determinar monto total del proyecto y monto a financiar.

Ofrecer garantías de repago (hipoteca, prenda, aval de una SGR, etc.). Se sugiere la propuesta de garantías reales ajenas al proyecto.

9. Factibilidad financiera

Se debe presentar un flujo de fondos para describir la factibilidad financiera del proyecto. El flujo de fondos deberá presentarse por un período coincidente con el plazo del financiamiento solicitado, siendo su fecha de inicio la del cierre del último balance presentado. Se deberá exponer por períodos mensuales. Anexar las bases y supuestos de presupuesto tenidos en cuenta para la preparación del flujo de fondos proyectado.

Incluir herramientas de análisis de proyectos de inversión, tales como:

- Período de recupero;
- Valor actual neto (VAN);
- Tasa interna de retorno (TIR).



Incluir ratios financieras (de liquidez, de endeudamiento o solvencia, de rentabilidad y operativos).

10. Anexos

Datos de soporte y/o información que considere relevante. Normativas, autorizaciones, estudios complementarios, etc.