



Desarrollo de un plan de negocios



Objetivos del proyecto

Objetivo general del proyecto

Desarrollar un plan de negocio que permita contar con todos los elementos de decisión para medir la factibilidad del un proyecto.

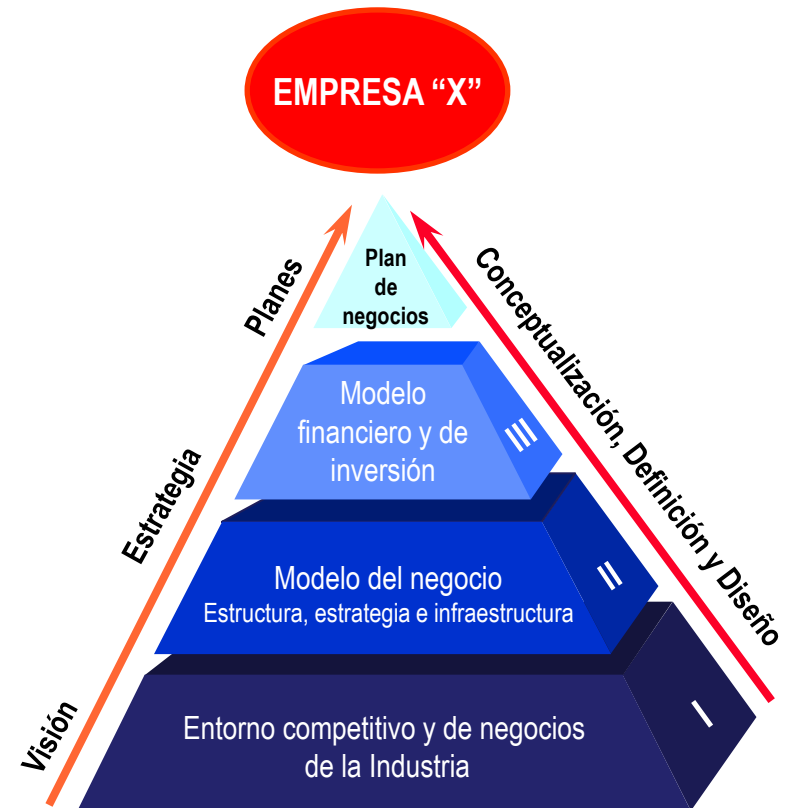




Metodología

Bases de la metodología

- Un modelo integral y un plan de negocios son los instrumentos que permiten justificar un proyecto de inversión para desarrollar una nueva empresa.
- La incubación exitosa de un nuevo negocio depende del conocimiento que se posea sobre las diversas variables involucradas en el entorno de negocios y sobre las características del modelo de empresa que se desee desarrollar.
- Para sustentar la toma de decisiones inteligente con respecto a la inversión en el proyecto, el plan de negocios se desarrollará con base en una metodología que conducirá el análisis del entorno de esta Industria, la planeación estratégica que dirigirá las acciones de la nueva empresa y el diseño de un modelo de negocios y el modelo financiero y de inversión que demostrará la rentabilidad del proyecto, así como los posibles riesgos.



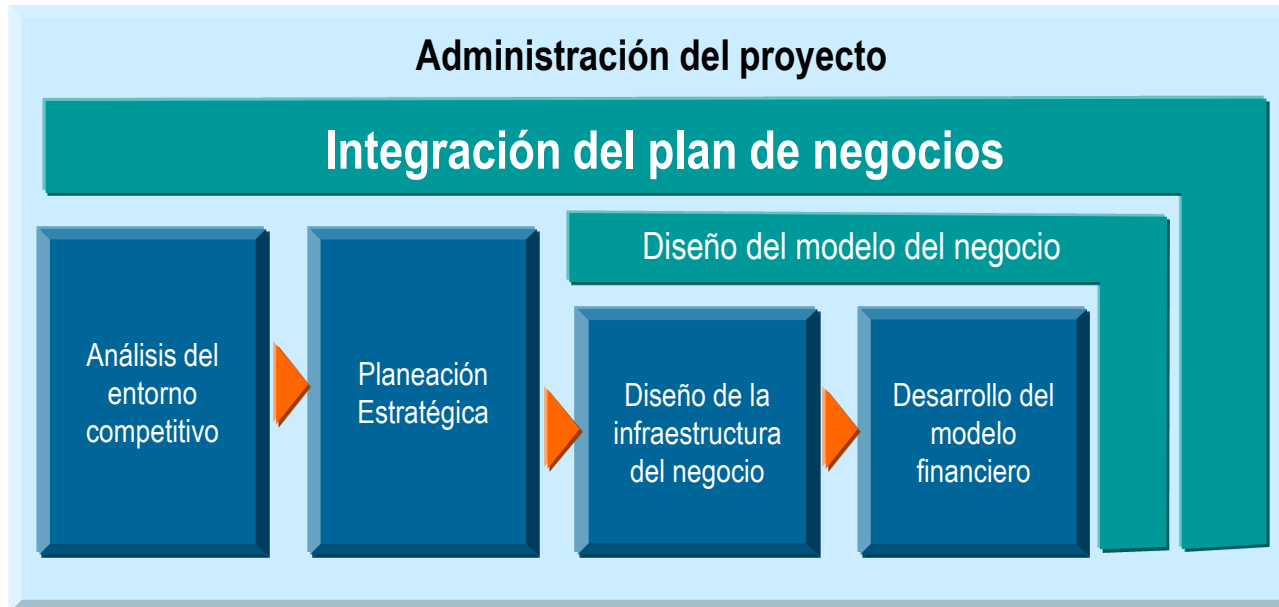
Metodología

Características principales

- Enfoque en la rentabilidad y la competitividad
- Plan estratégico como cimiento del modelo de negocios
- Modelo financiero para justificar y planear la inversión
- Mejores prácticas de negocio para construir el modelo de empresa del proyecto
- Administración del proyecto y aseguramiento de la calidad como herramientas para lograr el éxito del proyecto

Mapa de la metodología

La metodología consta de cuatro grandes fases, tal como se observa en el siguiente diagrama:



Integración del documento que presentará el modelo de negocios, demostrando la viabilidad técnica y la rentabilidad del proyecto de inversión

Investigación de los mercados potenciales y análisis de los factores económicos y competitivos para justificar la idea de negocios y lograr inteligencia sobre el mercado

Definición de las directrices estratégicas y los planes de acción para incursionar con éxito en la Industria

Descripción de las características y requerimientos del modelo de empresa.
Diseño de los procesos, la infraestructura técnica y la organización

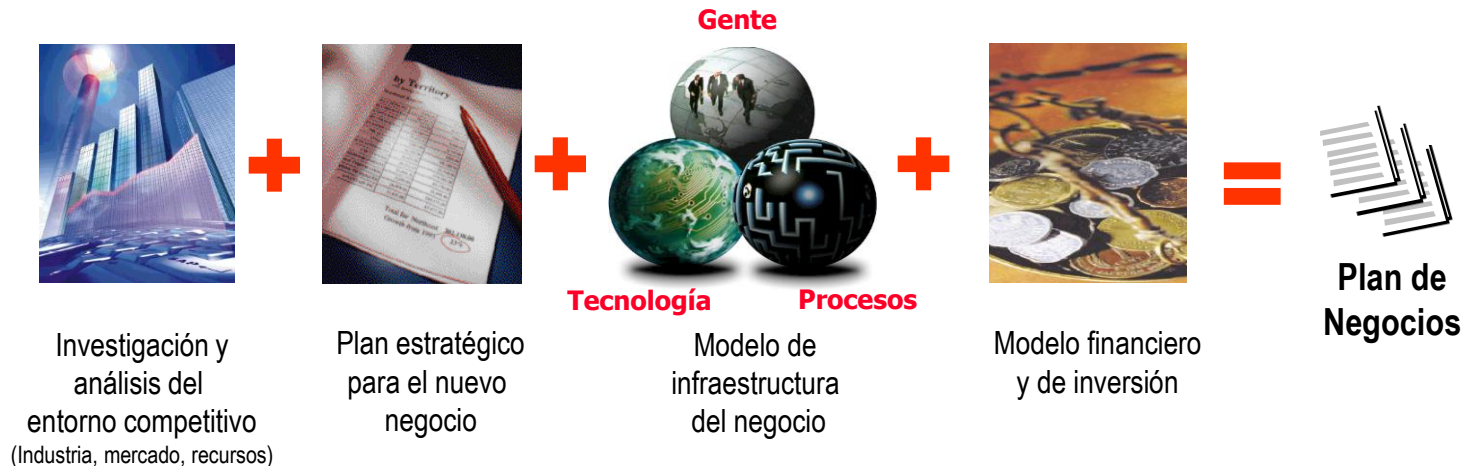
Diseño y construcción del modelo financiero que indicará los requerimientos de inversión, flujos de efectivo, retornos y estrategias financieras para la puesta en marcha y operación del negocio

Fases de la metodología

Integración del plan de negocios

Como conclusión del proyecto, se integrará y documentará los resultados obtenidos en las fases anteriores, estructurando un documento maestro que presentará el modelo de negocios completo para desarrollar el proyecto.

La columna vertebral del Plan de Negocios la constituirán los diversos resultados entregados por las diversas fases del proyecto, tal como se muestra a continuación:





Productos entregables

Entregables del proyecto

El proyecto brindará los siguientes entregables:



Un informe sobre el entorno competitivo que analice el contexto de negocios de la Industria, evalúe las condiciones del mercado e identifique segmentos y nichos de mercado potenciales.



Un plan estratégico que establezca las directrices del modelo de negocio de la proyecto, así como los mecanismos para desarrollarlo exitosamente en su sector.



Un modelo de infraestructura de negocios que defina la plataforma que se requiere en procesos, tecnología y gente para habilitar la fábrica, así como el marco normativo que regulará su operación.



Un modelo financiero y de inversión que incluya proyecciones financieras del costo, el beneficio y el riesgo asociados a la incubación y puesta en marcha del negocio.



Un plan de negocios que demuestre globalmente la viabilidad del proyecto desde los puntos de vista operativo, financiero y de mercado, constituyendo un instrumento para la justificación de la inversión necesaria para emprender el proyecto.

Productos por etapa

Para cada uno de las etapas que conforman el proyecto, estos serán los principales productos que se entregarán a la conclusión de cada una de ellas.

Fase	Descripción
Análisis del entorno competitivo	<ul style="list-style-type: none">• Análisis de las condiciones de la Industria• Investigación del mercado potencial en la región• Análisis de condiciones del entorno: Competidores nacionales y extranjeros• Análisis DOFA de la competencia contra la proyecto proyectada
Planeación Estratégica	<ul style="list-style-type: none">• Marco estratégico para la proyecto: Misión, Visión , Objetivos y metas de negocios, factores críticos de éxito y supuestos críticos• Estrategias y planes por objetivo y meta de negocio• Plan de acción y programa de trabajo para emprender la estrategia

Productos por etapa

Fase	Descripción
Diseño de la infraestructura del negocio	<ul style="list-style-type: none">• Descripción de las líneas de negocio del proyecto• Diseño de la oferta de productos y servicio por línea de negocio• Diseño de la infraestructura para el proyecto que contiene:<ul style="list-style-type: none">▣ Diseño de los procesos de negocios (Mapa de procesos del flujo de operación del proyecto)▣ Estructura organizacional de la empresa (Organigrama propuesto para operar)▣ Diseño de la infraestructura tecnológica
Diseño del modelo financiero	<ul style="list-style-type: none">• Caso de Negocios con la evaluación del proyecto en términos de su rentabilidad y factibilidad técnica que incluye:<ul style="list-style-type: none">▣ Punto de retorno de la inversión del proyecto▣ Proyecciones financieras de la inversión en el proyecto (costos de desarrollo e implantación)▣ Flujos de capital en cuanto a ingresos y egresos (estimación de costos de operación del modelo de negocios)• Análisis de factibilidad financiera a través de las técnicas de evaluación de proyectos más utilizadas:<ul style="list-style-type: none">• VPN (Valor Presente Neto)• TIR (Tasa Interna de Rendimiento)• Payback (Tiempo de retorno)

Confidencialidad

La información contenida en este documento se considera privilegiada y confidencial, incluyendo la descripción de metodologías y conceptos derivados de investigaciones exhaustivas y esfuerzos de desarrollo. Su liberación representaría beneficios sustanciales a competidores que ofrezcan servicios similares, por lo que no debe ser reproducido o transmitido sin la autorización previa y por escrito de Timogo Business Consulting.



MOGO INTELIGENCIA, S.C..

Consultoría de Negocios
Reynaldo Montelongo Valencia
rmontelongo@timogo.com.mx

Ciudad Obregón, Sonora
Tel: (664) 415 2689
Fax: (664) 415 2689

www.timogo.com.mx

Consultoría en Tecnologías de Información
Victor A. Carbajal
vcarbajal@timogo.com.mx

Hermosillo, Sonora
Tel: (662) 2067 026
Fax: (662) 2067 026