|  |
| --- |
| **Nombre de la Idea de Negocio:** |
| **Razón Social:** |
| **Nombre Comercial:** |

1. **Planeación Estratégica:**

|  |
| --- |
| **Misión:** |
|  |
| **Visión:** |
|  |
| **Objetivos:** |
|  |
| **Breve descripción del negocio:** |
|  |

1. **Análisis del Mercado:**
	1. **Análisis del entorno empresarial:** Evaluar que instituciones o empresas trabajan en el mismo sector, analizar con cuales de estas instituciones se puede realizar alianzas estratégicas, convenios u otras acciones que les favorezcan.

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Análisis del mercado potencial:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Concepto** | **N°** |
| Número de personas en la zona donde piensan vender su producto o servicio. |  |
| Número de personas que compran el producto o servicio en la zona.(demandantes potenciales) |  |
| Establecer la cantidad que compran por periodo |  |
| Establecer la cantidad de productos o servicios a ofrecer |  |

* 1. **Segmento de mercado: Público objetivo**

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Ventaja competitiva:**

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Análisis de la competencia:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Empresas competidoras** | **Nivel de Aceptación** | **Tipo de cliente que atiende** | **¿Por qué razón la eligen?** | **¿Dónde se comercializa el producto?** | **¿A que precio lo venden?** |
| **Alta** | **Regular** | **Poca** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. Estrategias de mercadeo:
		1. Estrategia de producto o servicio:

Enumerar de una manera concreta, todo lo que el cliente obtendrá al comprar los productos o servicios (ventajas, beneficios, servicios post-venta, garantías). Resaltar las ventajas y beneficios diferenciales con referencia a los productos de las empresas o negocios de la competencia.

|  |
| --- |
|  |

* + 1. Estrategia de Precio:

|  |  |
| --- | --- |
| Cuál será el precio del producto? |  |
| Como se ha determinado el precio? |  |
| Es un precio de introducción al mercado o es un precio definido? |  |
| Otra información relevante para la fijación de precios |

* + 1. Estrategia de Distribución (Plaza)

Enumerar de una manera concreta, los aspectos a considerar en relación a los mecanismos de venta (venta directa o distribuidores)

|  |
| --- |
|  |

* + 1. Estrategia de Promoción

|  |  |
| --- | --- |
| Que se hará para promocionar el negocio? |  |
| Cuánto dinero se puede invertir en estas actividades. |  |
| Otros mecanismos a emplear para la promoción de los productos: |

1. **Estudio Técnico de la Producción**:
	1. Describir las características de la localización del negocio,

|  |
| --- |
|  |

* 1. Realizar un bosquejo de lo que será la distribución del local (área de trabajo).

|  |
| --- |
|  |

* 1. Especificaciones técnicas

|  |
| --- |
| Detallar las especificaciones técnicas y el diseño del producto. Incluir una imagen del producto descrito. |

* 1. Diseñar el diagrama de operaciones en proceso de la elaboración de su producto o servicio

Usar los íconos – símbolos que se adjuntan



|  |
| --- |
|  |

* 1. Hacer un listado de las máquinas, equipos y herramientas que se necesitan para elaborar el producto o brindar el servicio que se ha definido.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Maquinaria** | **Unidades Requeridas** | **Equipos y Herramientas** | **Unidades Requeridas** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* 1. Realizar el cálculo de materiales y/o materias primas que usarán en el proceso productivo.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Materia Prima****Insumos** | **Unidades Requeridas** | **Unidades a Producir** | **Necesidad de Materiales** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* 1. Hacer un listado de los posibles proveedores que proporcionarán los insumos necesarios para la elaboración de producto o prestación del servicio.

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre del Proveedor** | **Producto o Servicio** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

* 1. Organización de las personas en el proceso productivo

Hacer un listado de las personas que se necesitan para producir la cantidad de bienes o servicios detallados en este Plan de Negocio.

|  |  |
| --- | --- |
| **Cargo** | **Número** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

* 1. Enumerar las tareas según las responsabilidades de cada uno.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Puesto de Trabajo** | **Tareas** | **Experiencia en la Idea de negocio u otra.** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **Estudio Económico.**
	1. Determinar la proyección de ventas en unidades

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **Producto** | **Precio** | **Periodos** | **Total** |
|  |  |  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **…** |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. Con los datos que se tienen, elaborar el **Plan de Inversión.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Rubro** | **Valor Unitario** | **Unidad.****Requeridas** | **Inversión Total** |
| 1. Activo Fijo |  |  |  |
| Terrenos y/o Infraestructura |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Maquinarias y Equipos |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Herramientas |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Muebles y Enseres |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Total Activos Fijos |  |  |  |
| 2. Gastos Pre Operativos |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Total de Gastos Pre Operativos. |  |  |  |
| 3. Capital de Trabajo |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Total de Capital de Trabajo |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |

* 1. Determinación de la Estructura de Costos

Producto representativo:

Unidad de Costos:

Periodo de Estimación:

Volumen de producción por periodo:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Rubro** | **Valor Unitario** | **Unidades****Requeridas** | **Costo Total** |
| **FIJO** | **VARIABLE** |
| **1. Costos directos** |  |  |  |  |
| **Materiales** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Mano de Obra** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Gastos de fabricación** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Total Costos Directos** |  |  |  |  |
| **2. Costos Indirectos** |  |  |  |  |
| **Gastos Administrativos** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Gastos de Ventas** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Total Costos Indirectos** |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |  |  |

* 1. Determinar el costo total unitario de producción. CTU= CFU + CVU



Calcular el Precio de Venta Unitario - PVU

* 1. Calcular la Proyección de ventas.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **Producto** | **Precio del producto o servicio** | **Períodos** | **Total** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **…** |
| **1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. Margen de Contribución y Punto de Equilibrio

* 1. Elaborar el Flujo de Caja del Negocio.

**Flujo de Efectivo**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | **PERÍODOS** | **TOTAL** |
| **0** | **1** | **2** | **3** | **…..** | **10** | **11** | **12** |  |
| INGRESOS (A) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTAS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| EGRESOS (B) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ACTIVO FIJO** |
| TERRENOS E INSFRAESTRUCTURA |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MAQUINARIA Y EQUIPOS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| HERRAMIENTAS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MUEBLES Y ENSERES |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **GASTOS PRE OPERATIVOS** |
| MATERIA PRIMA / INSUMOS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MANO DE OBRA |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **COSTOS INDIRECTOS** |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| GASTOS DE VENTAS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **SALDO ANTES DE IMPUESTOS (A-B)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| IMPUESTOS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **SALDO ECONÓMICO (C)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |