

El plan de negocios presentado en este documento tiene carácter ilustrativo y orientativo, siendo proporcionado únicamente como un ejemplo guía para los participantes. Se valorará en el proceso de evaluación la originalidad y calidad del desarrollo del plan de negocio presentado por cada participante. Si bien se tienen en cuenta los elementos y estructura expuestos en este modelo, se alienta a los concursantes a adaptar, modificar o expandir dichos elementos según su criterio y en función de su visión particular. La premiación se basará en la calidad, innovación y coherencia de la propuesta presentada, reconociendo la singularidad de cada enfoque emprendedor.

## GUÍA DE PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es un documento en donde el emprendedor detalla la información relacionada con el proyecto de su empresa. El plan de negocio organiza la información y supone la plasmación en un documento escrito de las estrategias, políticas, objetivos y acciones que el emprendedor desarrollará en el futuro.

### 1. Portada

- Nombre de la empresa o proyecto
- Logotipo
- Nombre del propietario o equipo fundador
- Detalles del contacto

### 2. Resumen Ejecutivo

- Naturaleza del proyecto.
- El mercado.
- El sistema de producción.
- Organización.
- Información financiera relevante (inversión, pronóstico de ventas primer año, margen de utilidad, precio y punto de equilibrio).
- Plan de trabajo.

### 3. Descripción de la empresa

- La Empresa es un lugar donde se crea riqueza, donde se ponen en operación diferentes recursos para producir, transformar o distribuir bienes y servicios que satisfagan una necesidad. Esta descripción debe contener los datos del dueño de la empresa, la historia de la creación de la empresa, los principales productos y servicios y el giro a los que se dedica.

- Analiza tus fuerzas y debilidades, poniendo particular atención a tu experiencia, conocimientos e intereses. Una vez hecho lo anterior, contéstate las siguientes preguntas: ¿Por qué habría de iniciar un negocio por mi propia cuenta? ¿Por qué me dedico a esto?
- Realice una descripción detallada de su negocio considerando lo siguiente:
  - Nombre de la empresa.
  - Nombre del dueño.
  - Número telefónico.
  - Dirección.
  - Giro de la empresa.
  - Actividad de la empresa.
- Introducción de la empresa:
  - Misión: ¿Qué esperan que sea su empresa?, ¿Cómo es?, ¿Para qué?
  - Visión: ¿A dónde quiero llegar con la empresa que pienso establecer? ¿Cómo lo voy a lograr? ¿Cuánto tengo que invertir?
- Productos y / o servicios de la empresa (breve descripción).
- Definir objetivo general de la empresa. Los objetivos se establecen en forma general para la empresa y se deberán ver reflejados en objetivos específicos para cada área funcional de la empresa, es, decir debe aterrizar los objetivos generales en planes de acción para todos los niveles jerárquicos de la organización. Deberán contener ciertos rasgos como:
  - Ser alcanzables en el plazo fijado.
  - Proporcionar líneas de acción (actividades).
  - Ser medibles (cuantificables).
  - Ser claros y entendibles.
- Estructura organizacional.
  - Identificar funciones y responsabilidades. (Descripciones de puestos)
  - Estructura organizacional.
  - Proceso de selección y contratación del personal.
  - Tipos de contratación.
  - Políticas de trabajo.
  - Tabla de sueldos (Administración de sueldos y salarios).

#### 4. Análisis de mercado

- Definir objetivos a corto, mediano y largo plazo: mínimo 5 a corto, 3 a mediano y 3 a largo plazo.
- Definir e identificar a la competencia (Directa e indirecta).
- Definición de mercado. Responder a las siguientes preguntas:
  - ¿Quién comprará su producto o servicio, es decir, quienes son sus clientes potenciales?
  - ¿Por qué comprarán su producto y no otro?
  - ¿Dónde están ubicados sus clientes? ¿Sabe dónde hay más clientes?
  - ¿Cuántos clientes son? ¿Qué porcentaje del mercado será suyo? ¿Puede enfrentar la demanda si el mercado crece?
  - Perfil de su comprador típico (edad, sexo, ingresos, nivel académico, estilo de vida, tamaño de su familia, gustos y preferencias).
  - Estudio de mercado, fuentes primarias (encuestas detallando objetivo, método, análisis, conclusiones).
  - Estudio de mercado, fuentes secundarias (por ejemplo, por la INEGI, Secretaría de Economía, Asociaciones empresariales, Investigaciones, etc.).
  - Análisis de la industria, riesgos de mercado (FODA).

#### 5. Producto o servicio

- Productos y / o servicios de la empresa.
- Presentación producto: empaque, color, tamaño y nombre.
- Logotipo y slogan (recomendable).
- Ventaja competitiva (que ofrece a lo que ya hay en el mercado).

#### 6. Estrategia de marketing y ventas

- Definir objetivos a corto, mediano y largo plazo: mínimo 5 a corto, 3 a mediano y 3 a largo plazo.
- Estrategias de publicidad y promoción.
- Tipos de promoción.
- Canales de distribución y punto de venta.

#### 7. Plan de operaciones

- Materia prima y proveedores (¿Quiénes son?, ¿Cuáles son sus precios? y ¿Dónde se encuentran?)
- Manejo de inventarios.

- Localización geográfica.
- Distribución de las instalaciones.
- Medidas de seguridad.
- Descripción del proceso de fabricación.
- Diagrama de flujo del proceso.
- Control de calidad.
- Maquinaria y/o herramienta de trabajo.
- Capacidad instalada.

## **8. Proyecciones financieras**

- Fijación del precio
- Margen de utilidad
- Punto de equilibrio
- Control de ingresos y egresos.
- Supuestos utilizados en las proyecciones financieras.
- Flujo de efectivo.
- Estado de resultados.
- Balance general.
- Indicadores financieros (liquidez, prueba del ácido, razones de endeudamiento, etc.)

## **9. Fuentes de financiamiento**

- Las fuentes de financiamiento que estás considerando (inversión personal, préstamos, inversores, etc.).
- La cantidad de financiamiento que necesitas.
- Cómo utilizarás los fondos.

## **10. Anexos**

- Incluye cualquier información adicional que sea relevante para tu plan de negocios, como currículums de los miembros del equipo, cartas de apoyo, estudios de mercado detallados, entre otros.