

CONTENIDO PLAN DE NEGOCIOS PARA INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Índice

1.	Objetivos.....	
2.	Descripción del proyecto.....	
2.1.	Descripción y características del negocio.....	
2.2.	Breve historia del proyecto.....	
3.	Análisis del mercado y de la competencia.....	
3.1.	Descripción del producto o servicio.....	
3.2.	Descripción del mercado del producto o servicio.	
3.3.	Análisis de la competencia directa e indirecta.....	
3.4.	Comparación del (los) producto (s) con los de la competencia.....	
3.5.	Estrategia de promoción y ventas.....	
3.6.	Tendencias del mercado meta.....	
4.	Aspectos técnicos de producción.....	
4.1.	Localización del negocio.....	
4.2.	Descripción del área de producción.....	
4.2.1.	Criterios para definir la ubicación.....	
4.2.2.	Descripción del local o instalación.....	
4.2.3.	Plano de distribución de maquinaria y equipo.....	
4.3.	Descripción del proceso productivo.....	
4.3.1.	Descripción de materias primas e insumos (tipo, origen y disponibilidad)	
4.3.2.	Descripción del proceso.....	
4.3.3.	Capacidad instalada.....	
4.3.4.	Programa de producción.....	
5.	Aspectos generales de la organización y administración del proyecto.....	
5.1.	Marco legal de la organización.....	
5.1.1.	Constitución legal del negocio.....	
5.1.2.	Régimen fiscal y obligaciones.....	
5.1.3.	Permisos y licencias requeridos para funcionamiento.....	
5.2.	Organización para la operación y Administración.....	
5.2.1.	Organigrama.....	
5.2.2.	Funciones de los diferentes puestos.....	
5.2.3.	Periodo de operación; días trabajados al año y turnos por día.....	
5.2.4.	Recursos humanos requeridos para el negocio.....	

6.	Aspectos Económicos y financieros.....	
6.1.	Necesidades de inversión.....	
6.1.1.	Inversión de maquinaria, equipos y accesorios.....	
6.1.2.	Inversión en capital de trabajo.....	
6.1.3.	Necesidades totales de inversión.....	
6.2.	Estructura financiera y Origen de los recursos.....	
6.3.	Presupuesto de ventas o ingresos.....	
6.4.	Presupuesto de egresos.....	
6.4.1.	Cantidad y costo de materias primas e insumos.....	
6.4.2.	Costos y gastos de operación.....	
6.5.	Resultados financieros.....	
6.5.1.	Utilidades.....	
6.5.2.	Generación de efectivo.	
6.6.	Evaluación financiera y económica.....	
6.6.1.	Punto de equilibrio.....	
6.6.2.	Rentabilidad.	
7.	Cronograma de instalación del proyecto.....	
8.	Valoración global del proyecto.....	
8.1.	Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA).....	

Proyecto “nombre del proyecto”

1. Objetivos.

Enunciar los principales objetivos que se pretenden alcanzar con el proyecto.

2. Descripción del proyecto

2.1. Descripción y características de la empresa

En este apartado se deberá describir brevemente de manera puntual, en que consiste el proyecto, sus características generales y la rama productiva en que se desarrollará. Si es un producto nuevo, una innovación o un producto existente, en qué consiste, la descripción del producto o servicio, el mercado en general del o de los productos y las principales ventajas competitivas que tendrá el proyecto.

2.2. Breve historia del proyecto

En este apartado se deberán describir los antecedentes de la empresa. ¿Cómo se originó la idea?, si corresponde a una demanda o necesidad del grupo y cuál ha sido el proceso de validación organizativa en el grupo el tiempo transcurrido desde su origen y acciones que se han llevado a cabo, principales problemas planteados y contactos e investigaciones que se han realizado.

3. Análisis del mercado y de la competencia.

3.1. Descripción del producto o servicio.

Mencionar el bien objeto del proyecto y como se conoce en el mercado; explicar con precisión las características que definen el bien físicamente. El tipo de empaque, contenido y consistencia. El uso generalizado o aplicación que se le da al producto a servicio.

En caso de existir productos o servicios con el mismo fin, mencionar cuales son y en que podrían influir en el proyecto.

3.2. Descripción del mercado del producto

En este apartado se delimitará el tamaño del mercado y las posibilidades de crecimiento. Además, se deberá de contestar a las siguientes preguntas:

¿Cuál es el mercado al que vamos a dirigir nuestro producto o servicio? .- consumidores, usuarios, etc.

¿Cuál es nuestro cliente potencial?

¿Por qué los clientes potenciales necesitan nuestro producto?

3.3. Análisis de la competencia directa e indirecta

En este apartado se deberán de destacar si existe competencia actualmente y cuáles son sus puntos fuertes y débiles.

3.4. Comparación del (los) producto (s) con los de la competencia.

En este apartado se deberá contestar a la pregunta ¿Por qué nos diferenciamos de la competencia?

3.5. Estrategia de promoción y ventas

En este apartado se deberá describir la forma de dar a conocer el producto y la manera en que el producto llegará al consumidor final.

3.6. Tendencias del mercado meta.

Tendencias en los hábitos y consumo del mercado sobre el producto.

4. Aspectos técnicos de producción.

4.1. Localización del negocio.

Dirección completa, colonia o ranchería, etc.

4.2. Descripción del área de producción

4.2.1. Criterio de ubicación

En este apartado se deberán de contestar las siguientes preguntas: ¿Por qué se eligió establecer la empresa en ese local?, ¿Cuál es la ventaja de esa ubicación?

4.2.2. Descripción del local o instalación

En este apartado se deberá describir la superficie, los espacios, los servicios básicos y complementarios con los que cuenta el local, etc.

4.2.3. Plano de distribución de maquinaria y equipo

Se deberá de hacer un plano sencillo con la distribución de la maquinaria y equipo en el local, indicando el flujo del proceso.

4.3. Descripción del proceso productivo

4.3.1 Descripción de materias primas e insumos (tipo, origen y disponibilidad)

Describir los insumos que se requieren para hacer el producto/s, su origen y los lugares en donde se puede o pretende disponer de ellos; así como su facilidad o disposición oportuna.

4.3.2. Descripción del proceso

Se describirá paso por paso el proceso de producción.

- 1.
- 2.

4.3.3. Capacidad instalada

Indicar la maquinaria y equipo requerido para los procesos.

Se describirá la capacidad de producción diaria, tomando en cuenta los recursos materiales y humanos disponibles.

4.3.4. Programa de producción.

Se elaborará el programa mensual de producción y anual durante el horizonte del proyecto.

5. Aspectos generales de la organización y administración del proyecto

5.1. Marco legal de la organización

5.1.1. Constitución legal del negocio.

Figura jurídica registrada en la cual se agrupan o pretenden integrarse.

En este apartado se describirá el número de socios. Se consideran socios aquellas personas que cumplen con todos los requisitos establecidos en la convocatoria.

5.1.2. Régimen fiscal y obligaciones.

Indicar el registro legal de la figura constituida, o indicar que está en trámite.

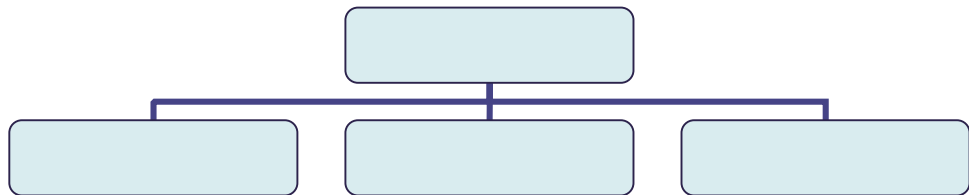
Mencionar las obligaciones fiscales.

5.1.3. Permisos y licencias requeridos para funcionamiento.

En este apartado se describirán los permisos y licencias requeridos para la empresa, por ejemplo: licencias de construcción, permiso sanitario, etc.

5.2. Organización para la operación y administración.

5.2.1. Organigrama



5.2.2. Funciones de los diferentes niveles

En este apartado se describirán las funciones que desempeñarán cada uno de los empleados y administrativos.

5.2.3. Periodo de operación; días trabajados al año y turnos por día

En este apartado se describirá los turnos con el horario en que se pretende trabajar, y el número de días de la semana.

5.2.4. Recursos humanos.

En este apartado se mencionará el número de empleos directos e indirectos que pretende generar la empresa.

6. Aspectos económicos y financieros

6.1 Necesidades de inversión.

6.1.1. Inversión de maquinaria, equipos y accesorios

Especificar en pesos, el costo que tendrá cada uno de los rubros señalados en activos fijos y diferidos. En caso de existir otro especificar cuáles y su costo. Toda la maquinaria y el equipo cotizados de preferencia hasta el lugar del proyecto.

6.1.2. Inversión en Capital de trabajo.

Señalar el tiempo (en días) en que el proyecto comenzará a obtener ingresos suficientes para cubrir los gastos y costos de producción; para lo cual se deberá considerar el tiempo necesario para obtener los primeros lotes de producción, de traslado del producto a los centros de consumo (en su caso), los días transcurridos para las primeras ventas, el plazo de cobro de las cantidades dadas a crédito, así como el tiempo necesario en caso de efectuar promoción de la producción.

6.1.3. Necesidades totales de inversión

Definir la suma de inversiones fijas y capital de trabajo que requiere el proyecto.

En este apartado se describirá el precio al que se pretende vender cada producto y el valor mensual de esa producción.

6.2 Estructura financiera y origen de los recursos.

Del total de las inversiones fijas y diferidas, del capital de trabajo y de la suma de ambos (total), especificar cuánto será aportado por los socios, cuánto por los créditos de los fondos, el capital de riesgo, por bancos de desarrollo u otros; tanto en pesos como en el porcentaje que representa.

6.3 Presupuesto de ventas o ingresos.

En este apartado se describirá el precio al que se pretende vender cada producto y el valor mensual de esa producción.

6.4 Presupuesto de egresos.

6.4.1. Cantidad y costo de materias primas e insumos.

En este apartado se describirá la cantidad y costo de los insumos que se requiere para cada producto.

6.4.2. Costos y gastos de operación.

En este apartado se describirá los costos de operación mensuales de la empresa, incluyendo servicios, sueldos, fletes o transportes, etc.

6.5 Resultados financieros.

6.5.1. Utilidades

Presentar estado de resultados pro forma en donde se reflejan las utilidades que generará el proyecto.

6.5.2. Generación de efectivo.

Presentar flujo de caja del proyecto; señalando el flujo en términos de los años de vida del proyecto, basados en los tiempos para pago de acuerdo al apoyo solicitado.

6.6. Evaluación financiera y económica.

6.6.1 Punto de equilibrio.

Presentar los indicadores de punto de equilibrio de la empresa; es decir las ventas mínimas que requiere el proyecto para no ganar ni perder.

6.6.2 Rentabilidad.

Indicar la Tasa interna de retorno (TIR), Período de recuperación de la inversión, Generación de flujos.

7. Cronograma de instalación del proyecto.

Presentar un cronograma que indique las actividades y el tiempo que se requiere para la instalación del proyecto.

8. Valoración global del proyecto

8.1 Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) Fortalezas:

Se deberán destacar las características positivas internas de la empresa y el producto. **Oportunidades:**

Se deberán destacar las oportunidades que tiene la empresa y el producto en el entorno.

Debilidades:

Se deberán de destacar las características negativas internas de la empresa y el producto.

Amenazas:

Se deberán de destacar los factores externos que afectan a la empresa o el producto, que pudieran representar una amenaza.

Nota: Es importante que en este análisis se destaquen el mayor número de características posibles, sin importar si son negativas o positivas.

ANEXOS