PLAN DE NEGOCIOS

**NOMBRE DE LA EMPRESA:**

**NOMBRE DEL EMPRENDEDOR**

FICHA NUMERO:

**ESCRIBIR EL PROGRAMA:**

SENA CENTRO DE ELECTRICIDAD, ELECTRÓNICA Y TELECOMUNICACIONES

AÑO

**CONTENIDO**

[0. RESUMEN EJECUTIVO 1](#_Toc498421176)

[1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA Y EL ENTORNO 1](#_Toc498421187)

[1.1 Objetivo general 1](#_Toc498421188)

[1.2 Objetivos específicos 1](#_Toc498421189)

[1.3 Justificacion y antecedentes del proyecto 2](#_Toc498421190)

[1.4 Concepto y Modelo de negocio 2](#_Toc498421190)

[2. ANALISIS DEL MERCADO 6](#_Toc498421202)

[2.1 Análisis del sector 6](#_Toc498421203)

[2.2 Análisis del mercado objetivo 6](#_Toc498421204)

[2.3 Investigación de mercado 7](#_Toc498421205)

[2.4 Análisis de la competencia 7](#_Toc498421206)

[2.5 Estrategias de mercado 8](#_Toc498421207)

[2.6 Justificación de las ventas 8](#_Toc498421208)

[2.7 Proyección de las ventas 8](#_Toc498421209)

[3. ANALISIS TÉCNICO Y OPERACIONAL 10](#_Toc498421216)

[3.1 Ubicación y localización 1](#_Toc498421217)

[3.2 Fichas técnicas 10](#_Toc498421218)

[3.3 Diagrama de proceso 1](#_Toc498421219)

[3.4 Costos de producción o servicio 1](#_Toc498421220)

[3.5 Plan de produccion 1](#_Toc498421221)

[3.6 Plan de compras 0](#_Toc498421222)

[3.7 Distribucion en planta 1](#_Toc498421223)

[3.8 Estudios y prototipos especializados 1](#_Toc498421224)

[3.9 Requerimientos e inversiones 1](#_Toc498421224)

[4. ANALISIS ADMINISTRATIVO 10](#_Toc498421216)

[4.1 Planeacion estratégica 1](#_Toc498421217)

[4.2 Organigrama 10](#_Toc498421218)

[4.3 Manual de funciones 1](#_Toc498421219)

[4.4 Proceso de legalización, permisos o patentes 1](#_Toc498421220)

[4.5 Plan de implementación 1](#_Toc498421221)

[4.6 Presupuesto administrativos 0](#_Toc498421222)

[5. ANALISIS JURÍDICO – TRIBUTARIO 4](#_Toc498421225)

[5.1 Determinación de la forma jurídica 4](#_Toc498421226)

[5.2 Obligaciones tributarias 4](#_Toc498421227)

[5.3 Permisos, licencias y documentación oficial 5](#_Toc498421228)

[5.4 Marco normativo general 7](#_Toc498421229)

[6. ANÁLISIS FINANCIERO 9](#_Toc498421230)

[6.1 Análisis de costos y gastos 9](#_Toc498421231)

[6.2 Estados financieros 5](#_Toc498421232)

[6.3 Evaluacion Financiera 0](#_Toc498421233)

[6.4 Fuentes de apoyo financiero 2](#_Toc498421235)

[7. IMPACTOS Y RIESGOS 5](#_Toc498421236)

[7.1 Alineación con los planes y programas gubernamentales 5](#_Toc498421237)

[7.2 Análisis de riesgos 7](#_Toc498421241)

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES………………………………………….7

[Bibliografía y Webgrafía 9](#_Toc498421242)

**RESUMEN EJECUTIVO**

(Se coloca de primero, pero se diligencia de ultimo. **Recomendaciones**: Concepto del Negocio: Describa en forma concreta los objetivos que se persiguen con la puesta en operación del proyecto, actividades económicas a las que se dedicará, la función social que cumplirá, las necesidades del mercado a satisfacer, mercado objetivo, etc.,

Potencial del Mercado en Cifras: Resuma con cifras el potencial de mercados regionales, nacionales e internacionales que tiene el bien o servicio.

Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor: Ventajas más destacadas (comerciales, técnicas, operacionales, financieras, etc.) del producto ó servicio, que según su criterio le permitirá asegurar el éxito y valores agregados con respecto a lo existente ó la competencia.

Resumen de las Inversiones Requeridas:

Defina las principales inversiones, aportes de los socios, recursos solicitados

Proyecciones de Ventas y Rentabilidad: Resuma las cantidades a vender, los precios de venta estimados, por periodo, y la rentabilidad esperada el proyecto, en términos de la tasa interna de retorno.)

1. **INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO**

**1.1 Objetivo general**

**1.2 Objetivos específicos**

**(**Teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y las demás que usted considere relevantes**)**

**1.3 Justificación y antecedentes del proyecto**

**(**¿Por qué es atractivo el proyecto productivo? ¿Qué relación se haya entre las **necesidades y/o problemáticas** de la comunidad con la oportunidad de desarrollar el proyecto? ¿Conocimiento y experiencia relacionada demostrando la competencia en el oficio?**)**

**1.4 Concepto y Modelo de Negocio**

Explicación previa de cada componente.

**Modelo Canvas**

|  |  |
| --- | --- |
| Socios clave |  |
| Actividades calve |  |
| Recursos clave |  |
| Propuesta de valor |  |
| Relaciones con los clientes |  |
| Canales |  |
| Segmento de clientes |  |
| Estructura de costos |  |
| Fuente de ingresos |  |

**Fuente: Elaboración propia.**

1. **ANALISIS DEL MERCADO**

**2.1 Análisis del sector**

Elabore un diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos.

¿Cuál es Código CIIU Actividad Económica?

¿Cuál es el Desarrollo tecnológico e Industrial del sector?

¿Cuál es el Comportamiento de los últimos 3 años en ventas y/o unidades?

¿Analice las Tendencias, corto mediano y largo plazo?

**2.2 Análisis del mercado objetivo**

Recomendaciones:

* Defina el mercado objetivo posible población o comercio al cual se dirige el P/S, justificación del mercado objetivo,
* Estimación del mercado potencial, consumo aparente, consumo per cápita, magnitud de la necesidad, otro; estimación del segmento/ nicho de mercado (tamaño y crecimiento),
* Perfil del Consumidor y/o del cliente.

**2.3 Investigación de mercado**

Recomendaciones:

Definir las fuentes de Información / estrategias a implementar.

Herramienta/s de recolección de información (Encuesta, entrevista, Cuestionarios para observación directa, entre otros). Ficha técnica de la encuesta.

Cálculo de la muestra.

Análisis de la tabulación de información recolectada, cada grafica de tener su respectivo análisis.

Conclusiones y recomendaciones de la investigación de mercado

**2.4 Análisis de la Competencia**

Recomendaciones:

Identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras,

Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia;

Imagen de la competencia ante los clientes;

Segmento al cual está dirigida la competencia;

Relacione los productos sustitutos y productos complementarios.

Análisis de productos sustitutos;

Relación de agremiaciones existentes;

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Descripción** | **Competidor 1** | **Competidor 2** | **Competidor 3** |
| **Ubicación** |  |  |  |
| **Productos y servicios ofertados** |  |  |  |
| **Características del producto o servicio** |  |  |  |
| **Propuesta de valor o estrategia diferenciadora** |  |  |  |
| **Precios de los productos o servicios** |  |  |  |
| **Canales de distribución** |  |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**2.5 Estrategias de mercado**

Descripción básica, especificaciones o características, aplicación/ uso del producto o servicio (por Ej. Si el B/S es de consumo directo, de consumo intermedio, etc.), diseño, calidad, empaque y embalaje, fortalezas y debilidades del producto o servicio frente a la competencia.

Especifique alternativas de penetración, alternativas de comercialización, distribución, estrategias de ventas, presupuesto de distribución, tácticas relacionadas con distribución, canal de distribución a utilizar.

Estrategias de comercialización, punto de equilibrio, condiciones de pago, seguros necesarios, impuestos a las ventas, costo de transporte, riesgo cambiario, preferencias arancelarias, tácticas relacionadas con precios, posible variación de precios para resistir guerra de precios.

Explique la manera mediante la cual definió el precio.

Explique ó describa la estrategia de Promoción dirigida a clientes y canales (descuentos por volúmenes o por pronto pago), manejo de clientes especiales; conceptos especiales que se usan para motivar la venta, cubrimiento geográfico inicial y expansión; presupuesto de promoción, Costo estimado de promoción lanzamiento y publicidad del negocio. Precio de lanzamiento y comportamiento esperado del precio (tasa de crecimiento).

Explique la estrategia de difusión de su producto ó servicio; explique las razones para la utilización de medios y tácticas relacionadas con comunicaciones. Relacione y justifique los costos.

Relacione los procedimientos para otorgar Garantías y Servicio Postventa; mecanismos de atención a clientes (servicio de instalación, servicio a domicilio, otros), formas de pago de la garantía ofrecida, comparación de políticas de servicio con los de la competencia.

Cuantifique y justifique los costos en que se incurre en las estrategias de mercadeo antes relacionadas (Producto, Precio, Plaza, Promoción).

Describa la forma de aprovisionamiento, precios de adquisición, políticas crediticias de los proveedores, descuentos por pronto pago ó por volumen, en caso afirmativo establecer las cuantías, volúmenes y/o porcentajes etc.

Definir si los proveedores otorgan crédito, Establezca los plazos que se tiene para efectuar los pagos

**Forma de promocionar el Producto y/o servicio**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de promoción (nombre): Propósito:** | |  |  |  |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** | |  |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**Forma de divulgación del producto y/o servicio:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de comunicación (nombre): Propósito:** | |  |  |  |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** | |  |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**Como vender el producto y/o servicio**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de distribución (nombre): Propósito:** | |  |  |  |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** | |  |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**2.6 Justificación de las ventas**

Recomendación: (Puede basarse en costos de producción, precios promedio del mercado o tener estrategias como precios de lanzamientos. Periodicidad o estacionalidad del producto y/o servicio)

**2.7 Proyección de las ventas**

Recomendación: (para el primer año de funcionamiento)

1. **ANALISIS TÉCNICO**

**3.1 Ubicación y localización**

Recomendación: Enuncie el estudio previo de las propuestas de ubicación y/o localización de la empresa. Evaluar costos de cada una y viabilidad técnica y comercial.

**3.2 Fichas Técnicas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ficha Técnica** | |
| **Nombre de la empresa** |  |
| **Dirección** |  |
| **Ciudad** |  |
| **Teléfono** |  |
| **Página Web** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre comercial del producto:** |  |
| **Unidad de producto (Docena, kilogramo, horas de consultoría, entre otros):** |  |
| **Precios al por mayor o detal:** |  |
| **Fotografía** | **Descripción del producto. (**Descripción de las características técnicas del bien o servicio. **)** |
|  | |  |  | | --- | --- | | Insumos o Materia prima |  | | Color |  | | Talla |  | | Peso |  | | Otras: Cuales? |  | |
| Cantidad de producto semanal o quincenal o mensual (Relacionado a la política de producción en la empresa) |  |
| Descripción de las características técnicas del bien o servicio: |  |
| Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del  producto / servicio. |  |

**Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.**

**3.3 Diagrama de proceso (Se realiza para cada uno de los P/S)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bien / Servicio:** | |  |  |  |  |
| **Unidades a producir:** | |  |  |  |  |
| **Actividad del proceso** | **Tiempo estimado de realización**  **(minutos / horas)** |  | **Cargos que participan en la actividad** | **Número de personas que intervienen por**  **cargo** | **Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de**  **producción por máquina (**  **Cantidad de producto/ unidad de tiempo)** |
| Actividad 1: |  |  |  |  |  |
| Actividad 2: |  |  |  |  |  |
| Actividad 3: |  |  |  |  |  |
| Actividad 4: |  |  |  |  |  |
| Actividad 5: |  |  |  |  |  |
| Actividad 6 :  Entre otras. |  |  |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**3.4 Costos de producción o servicio**

(Depende del bien o servicio, donde se definirá la estructura)

**3.5 Plan de producción**

(Definido para el primer año de funcionamiento)

**3.6 Plan de compras**

(Se calculará con el plan de producción y el costo unitario del P/S)

**3.7 Distribución en planta**

(Depende del tipo de proyecto para su aplicación)

**3.8 Estudios y prototipos especializados**

(Puede omitirse si NO aplica para el proyecto)

**3.9 Requerimientos e inversiones**

Explique los requerimientos en Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de Activo** | **Descripción** | **Cantidad** | **Valor Unitario\*** | **Requisitos técnicos** |
| Infraestructura – Adecuaciones |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Maquinaria y Equipo |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Tipo de Activo** | **Descripción** | **Cantidad** | **Valor Unitario\*** | **Requisitos técnicos** |
| Equipo de comunicación y computación |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Muebles y Enseres y otros |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Otros (incluido herramientas) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Gastos pre-  operativos (Permisos, licencias, registros entre otros.) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

1. **ANALISIS ADMINISTRATIVO**

**4.1 Planeación estratégica**

|  |  |
| --- | --- |
| **Visión:** |  |
| **Misión:** |  |
| **Políticas:** |  |
| **Valores:** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| I N T E R N O | D.O.F.A | |
| **DEBILIDADES** | **FORTALEZAS** |
| E X T E R N O | **OPORTUNIDADES** | **AMENAZAS** |

Estrategia a implementar:

**4.2 Organigrama**

**4.3 Manual de funciones**

**Perfiles de cargos:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Cargo** | **Funciones principales** |  | **Perfil requerido** |  | **Tipo de contratación**  **(jornal, prestación de servicios, nómina)** | **Dedicación de tiempo**  **(tiempo completo / tiempo parcial)** | **Unidad** | **Valor remuneración\*** | **Mes de vinculación** |
| **Formación** | **Experiencia General (años)** | **Experiencia específica**  **(años)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**4.4 Proceso de legalización, permisos o patentes**

(Dependiendo en tipo de empresa, detallar el proceso de la empresa con las diferentes entidades, como: cámara de comercio, dian, permisos con alcaldías locales o secretaria de salud y demás gestiones relacionadas.)

**4.5 Plan de implementación**

**Tabla.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | MES | | | | | | | | | | | |
| Actividades. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Investigación de mercados. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Diseño del Modelo de negocio, producto y servicio y planeación estratégica. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Estimación y ajuste de las inversiones y recursos requeridos. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Determinación y consecución de las fuentes de financiación y origen de los recursos. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Constitución y formalización legal empresarial. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Determinación de la ubicación de la planta de producción. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Búsqueda y selección de instalaciones. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Adecuación de instalaciones. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Búsqueda, selección y contratación del personal. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Formación y capacitación del talento humano. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Obtención de certificados y licencias legales. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Inicio de ejecución de las estrategias comerciales. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Inicio de ventas. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejoramiento continuo del modelo de negocio. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**4.6 Presupuesto administrativo** (Apoyarse en el Modelo financiero básico)

**Presupuesto de personal**

**Presupuesto de Otros costos y gastos (administrativo, operacional y ventas)**

**5. ANÁLISIS JURÍDICO – TRIBUTARIO**

**5.1 Determinación de la forma jurídica**

**¿Qué tipo de empresa se va a legalizar en cámara de comercio?**

**¿Cuál es el proceso de legalización?, elabore una descripción detallada.?**

(Se puede anexar documentos como: estatutos, acta de constitución y demás permisos relacionados)

Definir qué tipo de empresa se va a crear, si van a existir socios, si es capital propio o no, como se van a distribuir las utilidades o incluso las perdidas.

**5.2 Obligaciones tributarias**

¿Cuáles son las obligaciones que incurriría la unidad productiva ejemplo: iva, reten fuente entre otros…?

**5.3 Permisos, licencias, patentes (si aplica) y documentación oficial**

(Depende del tipo del producto y/o servicio)

**5.4 Marco normativo general**

(Es el marco normativo el cual la empresa debe regirse a nivel operativo como administrativo)

**6. ANÁLISIS FINANCIERO**

(Nota: Se empezará a trabajar a partir de la asesoría en Fortalecimiento Financiero).

(Relacione en tablas las inversiones en las que se incurrirá con sus correspondientes valores: Proyección de ingresos, Inversiones (maquinaria equipos, herramientas, mobiliario, equipos de oficina, adecuaciones) diferidas (pre operativos), costos de producción en términos de (insumos, materias primas, mano de obra operativa) gastos administrativos (gastos administrativos de personal, arriendo, servicios públicos, publicidad, mantenimiento,) y demás inversiones de forma tal que refleje el total de inversiones incluyendo los recursos propios.)

**6.1 Análisis de costos y gastos**

Proyección de Ingresos

Gastos administrativos

Gastos Preoperativos

Otros costos y gastos (producción, administración y ventas)

Capital de trabajo

Inversiones

**6.2 Estados financieros**

Balance General proyectado a 5 años

Estado de pérdidas y Ganancias proyectado a 5 años

Flujo de caja proyectado a 5 años

**6.3 Evaluación Financiera**

(Haga un análisis al plan desde el punto de vista del punto de equilibrio, liquidez, capacidad de pago, rotación de inventarios, endeudamiento, rentabilidad neta, margen de contribución, VAN y TIR, entre otros.)

**6.4 Fuentes de apoyo financiero** (explicar las alternativas de financiación para la puesta en marcha de la empresa)

**7. IMPACTOS Y RIESGOS**

**7.1 Alineación con los planes y programas gubernamentales** (Identificar con que entidad se apoyaría para la puesta en marcha y consolidación de la unidad productiva.)

**7.2 Análisis de riesgos**

(Relaciones las Variables no consideras, que influirán en la ejecución del plan de negocio, condiciones climáticas, estacionalidad, moda, aspectos psicográficos, sociológicos, culturales, entre otros.)

* ¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

* ¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  | |
|  | **Variable**\* | **Riesgo** | **Plan de mitigación** |  |
| Técnico |  |  |
| Comercial |  |  |
| Talento humano |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Normativo |  |  |
| Medio ambiente |  |  |
| Otros, ¿cuál?  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

Nota: \* Para determinar los riesgos, seleccione de las siguientes opciones de variables, aquellas para los cuales su negocio enfrenta riesgos.

**8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

**BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA**