**PLAN DE NEGOCIOS**

1. **Resumen ejecutivo**

Presentación de la empresa: Nombre comercial, razón social, integrantes. Mercado en el que se desempeñara. Oportunidades destacadas. Objetivos planteados. Estrategia definida. Por qué se cumplirá las metas? Inversión requerida. Rentabilidad esperada. Plazo de repago del crédito o amortización de la inversión.

1. **Descripción del emprendimiento**

Nombre comercial. Razón social. Productos. Quienes son mis clientes? Nombre de los emprendedores. Antecedentes.

1. **Estudio de mercado**

Descripción y análisis de la competencia tanto actual como potencial. Barreras de ingreso. Legislación y regulación actual. Consumidores actuales y potenciales. Describir en cada uno de los puntos anteriores que métodos fueron utilizados para reunir la información.

1. **Oportunidades detectadas**

Análisis FODA. Especificar las oportunidades que se decidieron aprovechar en el plan.

1. **Objetivos comerciales**

Especificar ingresos, desarrollo empresarial, posicionamiento deseado en 1, 3 y 5 años.

1. **Marketing mix**

Producto. Precio. Plaza. Promoción. Que se hará para alcanzar los objetivos?

1. **Estimaciones financieras**

Estimación de cantidades vendidas. Definiciones de precios. Proyección de ingresos. Costos asociados tanto variables como fijos. Capital de trabajo. Inversiones necesarias y sus fuentes de financiamiento. Punto de equilibrio. Flujo de fondos proyectado. Indicadores de rentabilidad. Análisis de sensibilidad.

1. **Largo plazo**

Nuevos productos. Ampliaciones. Describir cuales son las ideas y especificar por que no se está en condiciones de llevarlas a cabo en este momento

1. **Anexo**

Cualquier información complementaria que se quiera adjuntar

**4. Oportunidades detectadas**

**4.1 Oportunidades**

* Observamos que las personas con enfermedades crónicas tales como hipertensión, intolerancia a la lactosa, alérgicos a colorantes y/o aromatizantes, diabéticos, celiacos, entre otras; deben tener especial cuidado en la dieta para poder mantener su calidad de vida pero las posibilidades de acceder a productos elaborados pensando en ellos está muy por fuera de la realidad del mercado. Los productos elaborados para estas personas están recién empezando a incorporarse al mercado pero de forma muy segmentada ya que la mayoría son importados por lo que solo están presentes en las grandes superficies de Montevideo. Difícilmente se encuentran en los almacenes o ferias barriales mucho menos en el interior del país. Vemos una oportunidad en ingresar al mercado con productos panificados en principio que satisfaga la necesidad de dichas personas pudiendo planificar una línea completa de panificados (pan de molde, pan tortuga, galletas, grisines, entre otros) y luego de dulces.

**4.2 Fortalezas**

* Contamos con toda la maquinaria necesaria para elaborar panificados.
* Trabajamos con materias primas de calidad.
* El producto final tiene un precio accesible.
* Hay 2 vendedores interesados en comercializar nuestros productos.
* Nos apoya la ONG de intolerantes a la lactosa que comenzó con esfuerzos por difundir información acerca de la enfermedad creando una página web y trabajando en un proyecto de ley.
* Existe muy poca competencia; hay algunos locales que elaboran comida saludable artesanalmente pero se limitan a venderlos en su local, generalmente ubicados en barrios de nivel socio-económico medio-alto.
* Los productos de la competencia no llegan a los almacenes barriales de Montevideo mucho menos al interior del país ya que son generalmente productos importados por las cadenas de supermercados.
* No existen productos elaborados pensando en atender las necesidades de los intolerantes de la lactosa, el público debe comprar productos desarrollados para celiacos que por la rigurosidad en su elaboración salen al mercado con tres o cuatro veces el precio de un producto regular similar.
* Existen muy pocos productos pensados para hipertensos

**4.3 Debilidades**

* No conocer el mercado en profundidad.
* Falta de capital para comenzar.
* Falta de tiempo para producir ya que en principio somos dos personas con disponibilidad horaria desde púes de las 18hr
* Corta vida útil de los productos por no contener conservantes
  + En respuesta a este punto se pensó en crear dos líneas, una sin conservantes siguiendo la visión de la empresa y otra con conservantes debidamente identificada que permita que la vida útil del producto sea mayor.

**4.4 Amenazas**

* No conseguir financiamiento para comenzar.
* Poca recepción de los productos por las personas una vez liberados al mercado; ya sea porque no los conoces, no fueron aceptados y/o incorporados a la dieta de las personas.
* La llegada de empresas con mayor llegada masiva al público. *\*\*Punto a discutir*

1. **Largo plazo**
2. **Anexo**
   1. **Encuesta de intolerancia a la lactosa**

[**https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdf\_Yg--1Iv9owsl0ZeAWHSkSSnM\_8Um2Xwqe-hP27XBLqNGg/viewform**](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdf_Yg--1Iv9owsl0ZeAWHSkSSnM_8Um2Xwqe-hP27XBLqNGg/viewform)

* 1. **Encuesta de hipertensión**
  2. **Encuesta de alergias**
  3. **Encuesta de diabetes**