Nombre del plan de negocios

Nombre del estudiante

Código del estudiante

Director:

Nombre del director del plan de negocios

Nombre de la institución educativa

Sistema de Gestión de Unidad de Emprendimiento

Ciudad

Año

**Tabla de Contenido**

[1. GESTION ESTRATEGICA 4](#_Toc73907375)

[1.1. Define tu negocio 4](#_Toc73907376)

[1.2. La Misión 4](#_Toc73907377)

[1.3. La visión 5](#_Toc73907378)

[1.4. Matriz Dofa 5](#_Toc73907379)

[1.5 Los valores 7](#_Toc73907380)

[1.6 Objetivos Estratégicos 7](#_Toc73907381)

[1.7 Justificación y Antecedentes 8](#_Toc73907382)

[2. GESTION DE MARKETING 9](#_Toc73907383)

[2.1. Análisis del mercado 9](#_Toc73907384)

[2.1.1. Mercado Objetivo 9](#_Toc73907385)

[2.1.2. Mercado Competidor 10](#_Toc73907386)

[2.1.3 Mercado Proveedor 11](#_Toc73907387)

[2.2 Estratégica Marketing 12](#_Toc73907388)

[2.2.1. Ventaja Competitiva 12](#_Toc73907389)

[2.2.2 Estrategia de producto 12](#_Toc73907390)

[2.2.3 Estrategia de precios 12](#_Toc73907391)

[2.2.4 Estrategia de Distribución 13](#_Toc73907392)

[2.2.5 Estrategia de Comunicación 13](#_Toc73907393)

[3. GESTION OPERATIVA 14](#_Toc73907394)

[3.1 Objetivos de producción 14](#_Toc73907395)

[3.2 Recursos Materiales Necesarios 15](#_Toc73907396)

[3.3 Capacidad de Producción 16](#_Toc73907397)

[3.3.1 Incremento en la producción trimestral (1º Año) 16](#_Toc73907398)

[3.3.2 Incremento en la producción anual 16](#_Toc73907399)

[3.4 Activos Fijos 18](#_Toc73907400)

[3.5 Proceso de Producción o Ciclo de Servicio 18](#_Toc73907401)

[3.6 Distribución de Planta 19](#_Toc73907402)

[3.7 Localización 19](#_Toc73907403)

[3.8 Buenas Prácticas Laborales 21](#_Toc73907404)

[4 GESTION DE PERSONAL 22](#_Toc73907405)

[4.1 Estructura Organizativa 22](#_Toc73907406)

[4.2 Necesidad de Personal 22](#_Toc73907407)

[4.3 Funciones 23](#_Toc73907408)

[4.4 Evaluación de desempeño 23](#_Toc73907409)

[5 GESTION LEGAL 24](#_Toc73907410)

[5.1 Tipo de empresas 24](#_Toc73907411)

[5.2 Aspecto Tributario 24](#_Toc73907412)

[5.3 Servicios de consultoría 25](#_Toc73907413)

[5.4 Tramites de Constitución 25](#_Toc73907414)

[6. GESTION FINANCIERA 26](#_Toc73907415)

[6.1 Inversión Inicial 26](#_Toc73907416)

[6.2 Costos Totales 26](#_Toc73907417)

[6.3 Presupuesto de Ventas 28](#_Toc73907418)

[6.4 Estado de Resultado 29](#_Toc73907419)

[7 RESUMEN EJECUTIVO 30](#_Toc73907420)

# GESTION ESTRATEGICA

## Define tu negocio

|  |  |
| --- | --- |
| DEFINE TU NEGOCIO | |
| NOMBRE- RAZON SOCIAL |  |
| DESCRIPCION  (3 a 4 Líneas) |  |

## La Misión

|  |
| --- |
| DEFINE LA MISION |
|  |

## La visión

|  |
| --- |
| DEFINE LA VISION |
|  |

## Matriz Dofa

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **INTERNA**  **EXTERNAS** | | FORTALEZAS | F1.  F2.  F3.  F4.  F5.  F6.  F7. | DEBILIDADES | D1.  D2.  D3.  D4.  D5.  D6.  D7. |
| AMENAZAS | A1.  A2.  A3.  A4.  A5.  A6.  A7. | ESTRATEGIAS FA | FA1.  FA2.  FA3.  FA4.  FA5.  FA6. | ESTRATEGIAS DA | DA1.  DA2.  DA3.  DA4.  DA5.  DA6. |
| OPORTUNIDADES | O1-  O2-  O3-  O4-  O5-  O6-  O7 | ESTRATEGIAS FO | FO1.  FO2.  FO3.  FO4.  FO5.  FO6. | ESTRATEGIAS DO | DO1  DO2  DO3.  DO4.  DO5.  DO6 |

## 1.5 Los valores

|  |
| --- |
| DEFINE LOS VALORES |
| 1.  2.  3.  4.  5. |

## 1.6 Objetivos Estratégicos

|  |  |
| --- | --- |
| AREA DE GESTION | OBJETIVOS ESTRATEGICOS |
| Comercial |  |
| Operativo |  |
| Personal |  |
| Legal |  |
| Financiero |  |

## 1.7 Justificación y Antecedentes

|  |
| --- |
|  |

# 2. GESTION DE MARKETING

## 2.1. Análisis del mercado

### 2.1.1. Mercado Objetivo

|  |  |
| --- | --- |
| PERFIL DEL CONSUMIDOR | |
| CARACTERISTICAS |  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| MERCADO OBJETIVO | | |
|  | FACTORES | DESCRIPCION |
| N°1 | GEOGRAFICO |  |
| N°2 | EDAD |  |
| N°3 | SEXO |  |
| N°4 | OTROS |  |

### 2.1.2. Mercado Competidor

Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio:

Escala de Evaluación

Malo: 1-2-3-4-5 Excelente

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENCIA | | | | |
| **DESCRIPCION** | **COMPETIDOR 1** | **COMPETIDOR 2** | **COMPETIDOR 3** | **COMPETIDOR 4** |
| Localización |  |  |  |  |
| Producto/ Servicio |  |  |  |  |
| Precios |  |  |  |  |
| Logística de Distribución |  |  |  |  |
| Calidad de Atención |  |  |  |  |
| Otros |  |  |  |  |

### 2.1.3 Mercado Proveedor

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| DEFINE TUS PROVEEDORES | | | |
| **CRITERIOS** | **PROVEEDOR 1** | **PROVEEDOR 2** | **PROVEEDOR 3** |
| PRECIOS |  |  |  |
| FINANCIACION |  |  |  |
| PLAZOS |  |  |  |
| DESCUENTOS |  |  |  |
| VARIEDAD |  |  |  |
| CALIDAD |  |  |  |
| OTROS |  |  |  |
| PUNTAJE |  |  |  |

## 2.2 Estratégica Marketing

### 2.2.1. Ventaja Competitiva

|  |  |
| --- | --- |
| VENTAJAS COMPETITIVAS | |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |

### 2.2.2 Estrategia de producto

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N° | PRODUCTO/ SERVICIO | DESCRIPCION |
| PRODUCTO 1 |  |  |
| PRODUCTO 2 |  |  |
| PRODUCTO 3 |  |  |

### 2.2.3 Estrategia de precios

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N° | VALOR | % |
| COSTO DE VENTA |  |  |
| DESCUENTO |  |  |
| IMPUESTO |  |  |
| COMISION |  |  |
| MARGEN DESEADO |  |  |
| PRECIO DE VENTA |  |  |

### 2.2.4 Estrategia de Distribución

|  |
| --- |
|  |

### 2.2.5 Estrategia de Comunicación

|  |
| --- |
|  |

# 3. GESTION OPERATIVA

## 3.1 Objetivos de producción

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No. | Productos o servicios | Unidad | Cantidad al mes |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |

## 3.2 Recursos Materiales Necesarios

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Recursos materiales | Detalles | Cantidad | Unidad |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |

## 3.3 Capacidad de Producción

### 3.3.1 Incremento en la producción trimestral (1º Año)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Producción (Unidad)** | **1° Trim.** | **2° Trim.** | **3° Trim.** | **4° Trim.** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### 3.3.2 Incremento en la producción anual

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Producción (Unidad)** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Capacidad de Producción.** | **Cantidad** | **Unidad** |
| **Capacidad de producción máxima por hora** |  |  |
| **Capacidad de producción máxima por mes** |  |  |
| **Capacidad de producción máxima por año** |  |  |

Describa brevemente la tecnología a utilizar y las principales características de los equipamientos que se debe adquirir para atender los objetivos de producción.

|  |
| --- |
|  |

## 3.4 Activos Fijos

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Activo fijo. | Área | Característica Técnica | Cantidad |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## 3.5 Proceso de Producción o Ciclo de Servicio

|  |  |
| --- | --- |
| Procesos Internos | Procesos Claves |
| Procesos Operativos |  |
| Procesos Comerciales |  |
| Procesos Administrativos |  |

## 3.6 Distribución de Planta

|  |
| --- |
|  |

## 3.7 Localización

|  |  |
| --- | --- |
| Alternativa 1 |  |
| Alternativa 2 |  |
| Alternativa 3 |  |
| Alternativa 4 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Criterios de localización | Alternativa  1 | Alternativa 2 | Alternativa 3 | Alternativa 4 |
| 1 | Zona Comercial |  |  |  |  |
| 2 | Servicios básicos disponibles |  |  |  |  |
| 3 | Acceso de todo tiempo |  |  |  |  |
| 4 | Impuestos |  |  |  |  |
| 5 | Accesibilidad para el personal |  |  |  |  |
| 6 | Seguridad |  |  |  |  |
| 7 | Estacionamiento para clientes disponibles |  |  |  |  |
| 8 | Permiso para operar |  |  |  |  |
| 9 | Potenciales riesgos sociales |  |  |  |  |
| 10 | Potenciales riesgos ambientales |  |  |  |  |
|  | Puntaje Total |  |  |  |  |

## 3.8 Buenas Prácticas Laborales

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No. | Buenas Practicas | Descripción. |
| 1 | Normas de seguridad |  |
| 2 | Normas de Higiene |  |
| 3 | Normas ambientales |  |
| 4 | Normas Sociales |  |

# 4 GESTION DE PERSONAL

## 4.1 Estructura Organizativa

1. EL AREA PRINCIPAL DE LA EMPRESA, EJEMPLO, JUNTA DE ACCIONISTAS O GERENTE

2. EL AREA DE LA EMPRESA

EJ: MERCADEO/VENTAS

2. EL AREA DE LA EMPRESA

EJ: FINANCIERA/ ADMINISTRATIVA

2. AREA DE LA EMPRESA

EJ: PRODUCCION

3. SE DEFINEN LOS CARGOS QUE ABARCAN EL AREA

EJ: Asesores de ventas/ jefe comercial

3. SE DEFINEN LOS CARGOS QUE ABARCAN EL AREA

EJ: Asistente administrativo/ Cartera

3. SE DEFINEN LOS CARGOS QUE ABARCAN EL AREA

EJ: jefe de producción/ Operarios

## 4.2 Necesidad de Personal

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Cargo** | **Funciones**  **Principales** | **Perfil Requerido** | | | **Tipo de contratación**  **(jornal, prestación de servicios, nómina)** | **Dedicación de tiempo**  **(tiempo completo, tiempo parcial)** | **Valor remuneración** |
| **Formación** | **Experiencia General** | **Experiencia especifica** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

## 4.3 Funciones

|  |  |
| --- | --- |
| **MANUAL DE FUNCIONES** | |
| **AREA** |  |
| **CARGO** |  |
| **FUNCIONES** | |

## 4.4 Evaluación de desempeño

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CRITERIO** | **CALIFICACION** | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Calidad Humana |  |  |  |  |  |
| Trabajo en Equipo |  |  |  |  |  |
| Autogestión |  |  |  |  |  |
| Comunicación |  |  |  |  |  |
| Creatividad |  |  |  |  |  |
| Responsabilidad |  |  |  |  |  |
| Capacidad de aprendizaje |  |  |  |  |  |

# 5 GESTION LEGAL

## 5.1 Tipo de empresas

|  |  |
| --- | --- |
| Forma Legal | Marcar |
| Unipersonal |  |
| Sociedad Limitada |  |
| Sociedad por acciones simplificadas |  |
| Sociedad anónima |  |
| Sociedad en comandita simple |  |
| Sociedad en comandita por acciones |  |

## 5.2 Aspecto Tributario

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Aspectos Impositivos | | Obligaciones |
| IVA | Impuesto al valor agregado | Bimestral, Trimestral |
| IRPN | Impuesto de renta personas naturales | Anual |
| IRPJ | Impuesto de renta personas jurídicas | Anual |
| IPC | Impuesto nacional al consumo | Bimestral, Cuatrimestral |
| RF | Retención en la fuente | Mensual |
| ICA | Impuesto de industria y comercio | Anual |

## 5.3 Servicios de consultoría

|  |
| --- |
|  |

## 5.4 Tramites de Constitución

|  |
| --- |
|  |

# 6. GESTION FINANCIERA

## 6.1 Inversión Inicial

|  |  |
| --- | --- |
| **CONCEPTO** | **VALOR** |
| Un mes de nomina |  |
| Un mes de gastos generales |  |
| Maquinaria y Equipo |  |
| Muebles y Enseres |  |
| Construcciones |  |
| Puesta en Marcha |  |
| Montajes y Asistencia Técnica |  |
| Materia Prima e Insumos para un mes |  |
| Terreno |  |
| Otros |  |
| **TOTAL INVERSION $** |  |

## 6.2 Costos Totales

Para los costos totales se debe realizar lo siguiente

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Materia Prima | COSTO UNITARIO | IVA | TOTAL DE MATERIA PRIMA ($) |
| **Insumos.** |  | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Materia Prima.** |  | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Costo de la materia prima** |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mano de Obra Directa | Salario | Carga Social y Parafiscal | Total mano de obra directa |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mano de Obra Indirecta | Salario | Carga Social y Parafiscal | Total mano de obra directa |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION** | |
| **CONCEPTO** | **VALOR** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## 6.3 Presupuesto de Ventas

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Producto o Servicio | Cantidad Mensual (unidades) | Año/ Mes 1 | Año/ Mes 2 | Año/ Mes 3 |
| Concepto |  |  |  |  |
| Precio de venta por unidad |  |  |  |  |
| IVA |  |  |  |  |
| Precio total por unidad |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Producto o Servicio | Cantidad Mensual ($) | Año/ Mes 1 | Año/ Mes 2 | Año/ Mes 3 |
| Concepto |  |  |  |  |
| Precio de venta por unidad |  |  |  |  |
| IVA |  |  |  |  |
| Precio total por unidad |  |  |  |  |

## 6.4 Estado de Resultado

|  |  |
| --- | --- |
| VENTAS |  |
| - COSTOS DE VENTAS |  |
| = UTILIDAD BRUTA |  |
| - GASTOS DE VENTAS |  |
| - GASTOS DE ADMINISTRACION |  |
| = UTILIDAD OPERATIVA |  |
| - INTERESES |  |
| = UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS |  |
| - IMPUESTO |  |
| = UTILIDAD NETA |  |
| - RESERVA LEGAL |  |
| =UTILIDAD DEL EJERCICIO |  |

## 7 RESUMEN EJECUTIVO

|  |
| --- |
|  |