



**Unidad**  
de Investigación en Salud®

Nombre

Plan de negocios

Fecha

Grupo UIS. Trasviña y Retes 1317, Colonia San Felipe, Chihuahua, Chih., 31203, México [www.uis.com.mx](http://www.uis.com.mx)

---

## C O N F I D E N C I A L

La información contenida en este documento es estrictamente confidencial. Se le muestra a usted como potencial investigador, evaluador, participante en su desarrollo, consultor o patrocinador, pero no deberá ser fotocopiada, divulgada o transmitida a ninguna otra persona sin firma previa de un acuerdo de confidencialidad aprobado por la empresa.

## Contenido

Resumen .....	5
Descripción del negocio .....	5
Mercado .....	5
Desarrollo y producción.....	5
Ventas y mercadotecnia .....	5
Dirección .....	5
Finanzas.....	5
Necesidad de financiamiento .....	5
1. Descripción del negocio .....	6
1.1 Descripción general.....	6
1.2 Antecedentes y justificación .....	6
1.3 Filosofía.....	6
1.3.1 Misión.....	6
1.3.2 Visión .....	6
1.3.3 Valores.....	6
1.3.4 Políticas .....	6
2. Planeación estratégica .....	7
2.1 Análisis de FODAS.....	7
2.1.1 Fortalezas .....	7
2.1.2 Debilidades .....	7
2.1.3 Oportunidades .....	7
2.1.4 Amenazas .....	7
2.2 Objetivos .....	7
2.2.1 Objetivos a corto plazo – 1 año.....	7
2.2.2 Objetivos a mediano plazo – 2 años .....	7
2.2.3 Objetivos a largo plazo – 5 años.....	7
3. Modelo de negocio .....	8
3.1 Descripción y orientación del negocio .....	8
3.2 Definición de servicios y procesos .....	8

3.3	Personas que participan en el desarrollo .....	8
3.4	Estatus del proyecto y viabilidad actual.....	8
3.5	Líneas de negocio e ingresos asociados .....	8
3.6	Estrategias de negocio.....	8
3.6.1	Corporativa .....	9
3.6.2	Competitiva .....	9
3.6.3	Funcional .....	9
3.6.4	Costos.....	9
3.6.5	Marketing .....	9
3.6.6	Mercado .....	9
3.6.7	Clientes .....	9
3.6.8	Servicios .....	9
3.6.9	Diferenciación .....	9
4.	Mercado .....	10
4.1	Definición y segmentos de mercado .....	10
4.2	Necesidades del mercado.....	10
4.3	Necesidades específicas que el producto satisface .....	10
4.4	Barreras de entrada .....	10
4.5	Relación con posibles clientes .....	10
4.6	Benchmarking .....	10
4.7	Diferenciación y posicionamiento esperable .....	10
5.	Desarrollo y producción.....	11
5.1	Ubicación física propuesta .....	11
5.2	Estructura propuesta .....	11
5.3	Funciones y perfiles de puesto.....	11
5.4	Organigrama .....	11
5.5	Procesos .....	11
5.6	Infraestructura .....	11
5.7	Recursos físicos.....	11
5.8	Nivel de tecnología de la producción.....	11
5.9	Capacidad requerida .....	11

6.	Ventas y mercadotecnia .....	12
6.1	Atributos del producto .....	12
6.2	Atributos que lo hacen competitivo .....	12
6.3	Plan de introducción al mercado .....	12
6.4	Precios .....	12
6.5	Imagen corporativa.....	12
6.6	Fuerza de ventas .....	12
6.7	Publicidad.....	12
6.8	Canales de promoción .....	12
6.9	Canales de distribución .....	12
6.10	Principales proveedores.....	13
6.11	Principales clientes .....	13
7.	Dirección .....	14
8.	Finanzas .....	15
8.1	Costos directos .....	15
8.2	Presupuestos .....	15
8.3	Indicadores financieros .....	17
	Punto de equilibrio .....	17
8.4	Recuperación de la inversión .....	17
9.	Necesidades de financiamiento.....	20
9.1	Fuente de recursos y activos .....	20
9.2	Origen de los fondos .....	20
9.3	Fuentes a las que puede acceder .....	20
9.4	Tipo de fuente .....	20
9.5	Porcentaje de aportación del emprendedor .....	20

## Resumen

---

**Descripción del negocio**

**Mercado**

**Desarrollo y producción**

**Ventas y mercadotecnia**

**Dirección**

**Finanzas**

**Necesidad de financiamiento**

## **1. Descripción del negocio**

---

### **1.1 Descripción general**

### **1.2 Antecedentes y justificación**

### **1.3 Filosofía**

#### **1.3.1 Misión**

#### **1.3.2 Visión**

#### **1.3.3 Valores**

#### **1.3.4 Políticas**

## **2. Planeación estratégica**

---

### **2.1 Análisis de FODAS**

**2.1.1 Fortalezas**

**2.1.2 Debilidades**

**2.1.3 Oportunidades**

**2.1.4 Amenazas**

### **2.2 Objetivos**

**2.2.1 Objetivos a corto plazo – 1 año**

**2.2.2 Objetivos a mediano plazo – 2 años**

**2.2.3 Objetivos a largo plazo – 5 años**

### 3. Modelo de negocio

---

#### 3.1 Descripción y orientación del negocio

#### 3.2 Definición de servicios y procesos

Servicio	Proceso

#### 3.3 Personas que participan en el desarrollo

Puesto	Cantidad	Responsabilidades

#### 3.4 Estatus del proyecto y viabilidad actual

#### 3.5 Líneas de negocio e ingresos asociados

#### 3.6 Estrategias de negocio



- 3.6.1 Corporativa**
- 3.6.2 Competitiva**
- 3.6.3 Funcional**
- 3.6.4 Costos**
- 3.6.5 Marketing**
- 3.6.6 Mercado**
- 3.6.7 Clientes**
- 3.6.8 Servicios**
- 3.6.9 Diferenciación**

## 4. Mercado

---

### 4.1 Definición y segmentos de mercado

Segmento	Servicios
Industria farmacéutica de productos genéricos	Diseño de proyectos
Mercado tipo industrial	Trámites regulatorios
Mercado potencial – 100 empresas	Verificación de estado de salud de candidatos
Mercado real – 60 empresas	Desarrollo de estudios de biodisponibilidad y/o bioequivalencia
Medicamentos de fabricación nacional - 642	Análisis de muestras biológicas
	Análisis estadístico
	Redacción de resultados

### 4.2 Necesidades del mercado

### 4.3 Necesidades específicas que el producto satisface

### 4.4 Barreras de entrada

### 4.5 Relación con posibles clientes

### 4.6 Benchmarking

### 4.7 Diferenciación y posicionamiento esperable

## **5. Desarrollo y producción**

---

**5.1 Ubicación física propuesta**

**5.2 Estructura propuesta**

**5.3 Funciones y perfiles de puesto**

**5.4 Organigrama**

**5.5 Procesos**

**5.6 Infraestructura**

**5.7 Recursos físicos**

**5.8 Nivel de tecnología de la producción**

**5.9 Capacidad requerida**

## **6. Ventas y mercadotecnia**

---

**6.1 Atributos del producto**

**6.2 Atributos que lo hacen competitivo**

**6.3 Plan de introducción al mercado**

**6.4 Precios**

**6.5 Imagen corporativa**

**6.6 Fuerza de ventas**

**6.7 Publicidad**

**6.8 Canales de promoción**

**6.9 Canales de distribución**

### 6.10 Principales proveedores

Empresa	Servicio	Monto de crédito	Tiempo de crédito

### 6.11 Principales clientes

Empresa directa	Empresa indirecta	Servicio	Ventas anuales	Tiempo de crédito

## 7. Dirección

---

UIS Confidencial

## 8. Finanzas

Las finanzas correspondientes al proyecto se muestran en las siguientes tablas:

### 8.1 Costos directos

### 8.2 Presupuestos

Estados de situación financiera proyectados					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>ACTIVO</b>					
<i>Circulante</i>					
Efectivo	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Valores de realización inmediata		0	0	2,382,306	5,196,441
Cuentas por cobrar	375,000	750,000	1,200,000	1,500,000	1,500,000
Inventario de productos terminados	6,828	13,656	21,849	27,312	27,312
<b>Suma el circulante</b>	<b>481,828</b>	<b>863,656</b>	<b>1,321,849</b>	<b>4,009,618</b>	<b>6,823,752</b>
<i>Fijo</i>					
Inmuebles, planta y equipo	1,086,673	1,206,673	1,326,673	1,446,673	1,566,673
Depreciación acumulada	-130,417	-275,835	-436,252	-611,669	-762,087
<b>Suma el fijo</b>	<b>956,256</b>	<b>930,838</b>	<b>890,421</b>	<b>835,004</b>	<b>804,587</b>
<i>Cargos diferidos</i>					
Gastos preoperativos y otros	1,760,500	1,760,500	1,760,500	1,760,500	1,760,500
Amortización acumulada	-88,025	-176,050	-264,075	-352,100	-440,125
<b>Suman cargos diferidos</b>	<b>1,672,475</b>	<b>1,584,450</b>	<b>1,496,425</b>	<b>1,408,400</b>	<b>1,320,375</b>
<b>Suma el activo</b>	<b>3,110,559</b>	<b>3,378,944</b>	<b>3,708,695</b>	<b>6,253,021</b>	<b>8,948,714</b>
<b>PASIVO</b>					
<i>Circulante</i>					
Proveedores	0	0	0	0	0
Documentos por pagar a corto plazo	192,178	0	0	0	0
Préstamos línea de crédito		1,919,378	244,767	0	0
Otras cuentas por pagar	0	0	0	0	0
IVA a cargo	1,958	3,916	6,266	7,832	7,832

Estados de situación financiera proyectados					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Suma el corto plazo</b>	<b>194,136</b>	<b>1,923,294</b>	<b>251,033</b>	<b>7,832</b>	<b>7,832</b>
<i>Fijo</i>					
Documentos por pagar a largo plazo	0	0	0	0	0
<b>Suma el pasivo</b>	<b>194,136</b>	<b>1,923,294</b>	<b>251,033</b>	<b>7,832</b>	<b>7,832</b>
<b>CAPITAL</b>					
Capital social	1,143,940	1,143,940	1,143,940	1,143,940	1,143,940
Resultados anteriores	0	-451,076	311,710	2,313,722	5,101,249
Resultados del ejercicio	-451,076	762,786	2,002,012	2,787,527	2,695,693
Suma el capital	692,864	1,455,650	3,457,662	6,245,189	8,940,882
<b>Suman pasivo y capital</b>	<b>887,000</b>	<b>3,378,944</b>	<b>3,708,695</b>	<b>6,253,021</b>	<b>8,948,714</b>

Cifras en pesos

Estados proyectados de resultados					
	2014	2015	2016	2017	2018
Cifras en pesos					
Ventas totales	3,000,000	6,000,000	9,600,000	12,000,000	12,000,000
Descuento sobre ventas	0	0	0	0	0
Ventas netas	3,000,000	6,000,000	9,600,000	12,000,000	12,000,000
Costo de ventas	2,454,380	3,691,908	5,159,214	6,178,344	6,295,055
Utilidad bruta	545,620	2,308,092	4,440,786	5,821,656	5,704,945
Gastos de operación	973,542	1,036,782	1,104,099	1,175,778	1,212,125
Utilidad de operación	-427,922	1,271,310	3,336,687	4,645,878	4,492,821
Costo integral financiero	23,154	0	0	0	0
Resultado antes de ISR	-451,076	1,271,310	3,336,687	4,645,878	4,492,821
Impuesto sobre la renta	0	508,524	1,334,675	1,858,351	1,797,128
Resultado neto	-451,076	762,786	2,002,012	2,787,527	2,695,693

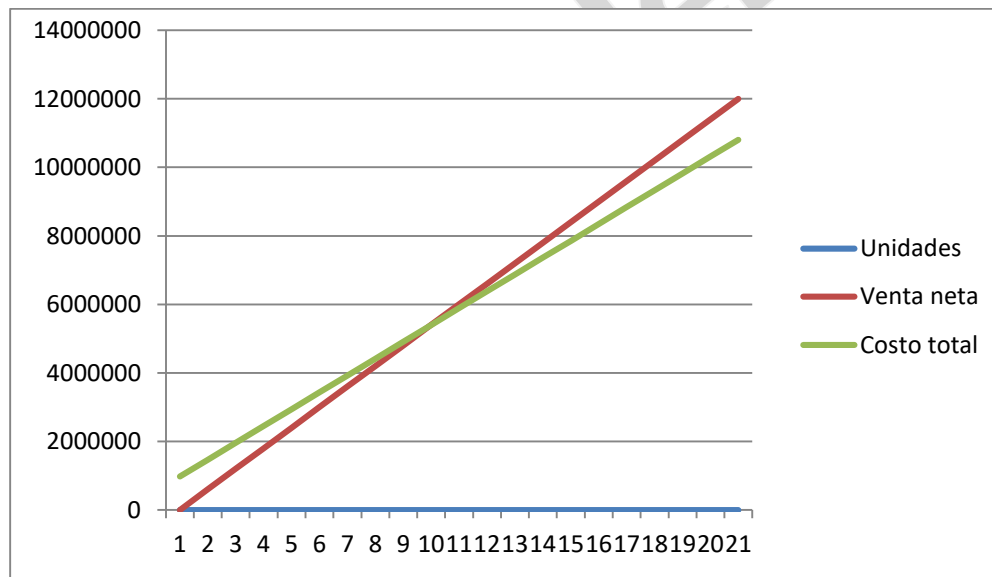


### 8.3 Indicadores financieros

#### Rentabilidad

Año	Rentabilidad sobre ventas	ROA	ROE
1 (2014)	-15.0	-14.5	-11.3
2 (2015)	12.7	22.6	19.1
3 (2016)	20.9	54.0	50.2
4 (2017)	23.2	44.6	69.8
5 (2018)	22.5	30.1	67.5

#### Punto de equilibrio



Punto de equilibrio en pesos 5,389,107

Punto de equilibrio en unidades 9

### 8.4 Recuperación de la inversión

De acuerdo a los estados financieros proyectados, el tiempo de recuperación de la inversión será de 1.5 años.

Proyección financiera a 5 años					
Año	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas proyectos fase I					
<b>Ventas anuales</b>					
<b>Gastos administrativos</b>					
Servicios e insumos					
Sueldos y prestaciones					
<b>Gastos de producción</b>					
Análisis clínicos					
Insumos y comidas					
Pago a voluntarios					
Personal por honorarios					
Mensajería y sometimientos					
<b>Gastos totales</b>					
<b>Utilidad ejercicios anteriores</b>					
<b>Utilidad anual</b>					
Inversión inicial					
Re inversión					
<b>Total inversión</b>					
Utilidad anual					

Año	Rentabilidad sobre ventas
1 (2014)	
2 (2015)	
3 (2016)	
4 (2017)	
5 (2018)	

Punto de equilibrio en pesos	
Punto de equilibrio en unidades	

## **9. Necesidades de financiamiento**

---

### **9.1 Fuente de recursos y activos**

### **9.2 Origen de los fondos**

### **9.3 Fuentes a las que puede acceder**

### **9.4 Tipo de fuente**

### **9.5 Porcentaje de aportación del emprendedor**