



UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTA MARÍA LA ANTIGUA
CENTRO DE APOYO A EMPRENDEDORES Y DESARROLLO EMPRESARIAL – CAEDE -
CONCURSO DE PLANES DE NEGOCIO “USMA EMPRENDE 2015”
ANEXO N°2: MODELO DE PLAN DE NEGOCIOS

- 1. Resumen Ejecutivo:** Resumen de las principales características del negocio, describiendo el producto o servicio a comercializar. Describir el monto de facturación estimado, el financiamiento requerido y el tiempo de puesta en práctica del proyecto.
- 2. Descripción del Negocio:** Síntesis del tipo de negocio que se pretende instalar. Se describe el tipo de producto que se fabricará o del servicio que se piensa ofrecer. Se detalla brevemente el segmento de mercado al cual va dirigido y el tipo de beneficio que pretende ofrecer el producto o servicio. Se describe de forma breve el sector industrial en el cual estará instalado el negocio y cuáles son los productos/servicios líderes del mercado.
- 3. Misión, Visión y Objetivos de la Empresa:** Postulado institucional que responde a las preguntas: ¿Qué se supone que hace la organización y por qué deberían preferirnos los clientes? Una visión empresarial consiste en una descripción de nosotros mismos realizando las funciones necesarias para que nuestros productos/servicios sean preferidos por nuestros clientes en el corto y en el largo plazo. Los objetivos institucionales son metas de corto plazo que queremos alcanzar.
- 4. Equipo de Trabajo y Organización Empresarial:** Describir el equipo gerencial de la empresa, el perfil profesional y personal de cada uno, sus principales competencias, formación y habilidades. También debe explicar el rol de cada uno en el proyecto. Incluir un organigrama de la empresa, detallando las responsabilidades y las líneas de autoridad de las áreas funcionales de la empresa.
- 5. Productos y/o Servicios:** Describa el producto principal de la empresa. Indique brevemente el proceso de fabricación, ensamblaje o confección. Describa el beneficio central del producto, el producto real y el producto ampliado. Detalle de forma explícita el precio del producto y qué estrategia de fijación de precios se estaría utilizando.
- 6. Fabricación y Tecnología:** Detalle de forma explícita el proceso de fabricación, indicando el Diagrama de Procesos necesario para la fabricación/entrega del producto/servicio. Describa el equipamiento mínimo necesario y los principales insumos de fabricación. Analice las posibles dificultades en su abastecimiento y evolución posible del nivel de precios. Describa si es una producción estacional o nivelada, y la logística total del proceso de entrega del producto/servicios, tales como almacenaje, embarque, transporte, conservación y otras similares.
- 7. Análisis del Sector Industrial y Descripción de las Ventajas Competitivas:** Describa el sector industrial o mercado en el cual la empresa operará. Describa los principales segmentos de mercado existente, pero, en particular, al segmento de mercado al cual va enfocado su producto/servicio. Analice las principales tendencias de este segmento, tales como la evolución de la oferta y la demanda, nivel de concentración, nivel de precios y otros. Haga un análisis de las cinco fuerzas competitivas del sector industrial en el cual estará operando la empresa. Describa la Estrategia Competitiva que se seguirá en la empresa (Liderato en Costos, Enfoque o Diferenciación). Explique las principales ventajas competitivas de la empresa. Analice detenidamente las características de los principales competidores y sus factores de éxito.
- 8. Plan de Mercadeo:** Indique a cuál(es) de los segmentos de mercado descritos en el punto 7 se dirigirá nuestro producto/servicio. Detalle la estrategia de producto, el tipo de producto y de compra por medio del cual se obtiene. Analice los canales de distribución a utilizar y los medios para incentivarlos. Detalle si es necesario una fuerza propia de vendedores. Explique detalladamente la estrategia de precios a utilizar. Explique la estrategia de promoción y publicidad. Incluya el plan de medios de ser necesario.
- 9. Análisis Financiero y Económico:** Presente los estados financieros proforma (Estado de Situación y el Estado de Resultados). Presente un flujo de caja estimado para, por lo menos, los seis primeros meses (6) de operaciones. De ser necesario, presente un análisis de escenarios para las distintas variables. Presente su análisis de precio/volumen, detallando el precio unitario de venta, los costos fijos y variables y el punto de equilibrio. Explique los principales supuestos realizados para los cálculos tales como: porcentajes de descuentos, ventas en unidades y en balboas estimadas, margen bruto y neto, tasas de interés del financiamiento, inversión inicial. Haga un análisis de los principales riesgos financieros y operativos del proyecto.
- 10. Información Complementaria:** Presente en forma de anexos, gráfica, cuadro, fotografía, etc., cualquier otra información que considere necesaria para la cabal interpretación de su plan de negocios.
- 11.** Adicionalmente, se puede utilizar como base, la metodología del *Business Model Canvas* para la presentación del proyecto de Emprendimiento.

