

Programa de Educación Financiera



República
del Ecuador



Juntos
lo logramos



Módulo V

Estructura de un plan de negocios



PLAN DE NEGOCIOS

El **Plan de Negocios** es un documento que esquematiza de manera clara la información necesaria para conocer si el nuevo negocio o la ampliación de la actividad productiva va ser exitosa y rentable.

Requiere de objetivos y estrategias que se van a utilizar para lograr lo que se espera, en consecuencia demanda de una planificación estratégica.



CONTENIDO

- Planeación Estratégica
- Aspectos Administrativos
- Marketing
- Aspectos Ambientales
- Estudio Técnico
- Aspectos Financieros



PLANEACIÓN ESTRATÉGICA





PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

La **Planificación estratégica** es un proceso sistemático de desarrollo e implementación de planes para alcanzar propósitos u objetivos.





PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

OBJETIVO

Desarrollar un plan de negocios, de tal forma, que éste sea una guía y base para concretar el inicio de operaciones de su propia empresa, en forma exitosa, rentable y sustentable.

El cliente deberá contar con una idea clara de proyecto y la determinación de invertir, talento, tiempo y recursos, para llevarla a cabo en forma exitosa.



PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

ESTRUCTURACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

CFN
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

PRODUCTOS QUIÉNES SOMOS TRANSPARENCIA NOTICIAS CONTACTANOS REQUISITOS PARA TU CRÉDITO

VIDEO LLAMADA CFN
Justo donde estás

VIDEO LLAMADA CFN
INGRESO DE DATOS

CFN BANKING
Todo lo que necesitas conocer sobre el estado de tu crédito

SIMULADOR DE CRÉDITO
Conoce como funciona el simulador de crédito

CERTIFICADOS EN LÍNEA
- No adeudar a la Institución

SIMULADOR DE CARGOS
Simulador cargos fondo de garantía

PRODUCTOS DESTACADOS





PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

ESTRUCTURACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

RESUMEN EJECUTIVO

En máximo una hoja describir en qué consiste su idea de negocio y cómo se implementará.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Es la información básica de la negocio y deberá incluir la visión y misión, quién es, qué ofrece, qué necesidades de mercado intentará satisfacer y por qué es viable la idea del negocio.





PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

ESTRUCTURACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

ENFOQUE ESTRATÉGICO



MISIÓN

Es la razón de ser de una organización y es la definición de la empresa o negocio en el momento actual, en tiempo presente.



VISIÓN

Es el estado, el lugar en el que espera que la empresa o negocio se encuentre a futuro (definir una fecha).

La visión tiene que infundir en los miembros de la empresa una motivación por alcanzarla.





PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

ESTRUCTURACIÓN
PLAN DE NEGOCIOS

ENFOQUE ESTRATÉGICO



MISIÓN

¿Quiénes somos?
¿Qué buscamos?
¿Qué hacemos?

¿Dónde lo hacemos?
¿Por qué lo hacemos?
¿Para quién trabajamos?

VISIÓN

¿Cuál es la imagen deseada de nuestro negocio?
¿Cómo seremos en el futuro?
¿Qué haremos en el futuro?
¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro?

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

ESTRUCTURACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

ENFOQUE ESTRATÉGICO



VALORES

Conjunto de principios, creencias y reglas que norman el desenvolvimiento de la empresa en el día a día.

Son el soporte de la cultura organizacional y por lo mismo constituyen la filosofía de la empresa o negocio.

- Transparencia
- Excelencia
- Pasión por el servicio
- Innovación
- Compromiso con el país

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

ANÁLISIS FODA



Fortalezas: Aspectos Internos en los que la empresa es competitiva.

Oportunidades: Factores externos que pueden aparecer en el futuro de la empresa y que ésta debe aprovechar.

Debilidades: Aspectos internos en los que la empresa está fallando y requieren corrección.

Amenazas: Factores externos que están presentes o se pueden presentar en el futuro y causar un perjuicio en la empresa.



ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS



Estructura Legal:

¿Cómo se constituirá la empresa o negocio?

Socios:

¿Cuántas personas se conforman como socios, qué participación tendrán dentro de la empresa o negocio, nombres?

Organigrama:

Es la representación gráfica de cómo está estructurada, como está constituida la empresa o negocio.

Entre otras cosas sirve para entender que áreas tiene la empresa, y el vínculo de cada uno de los integrantes.

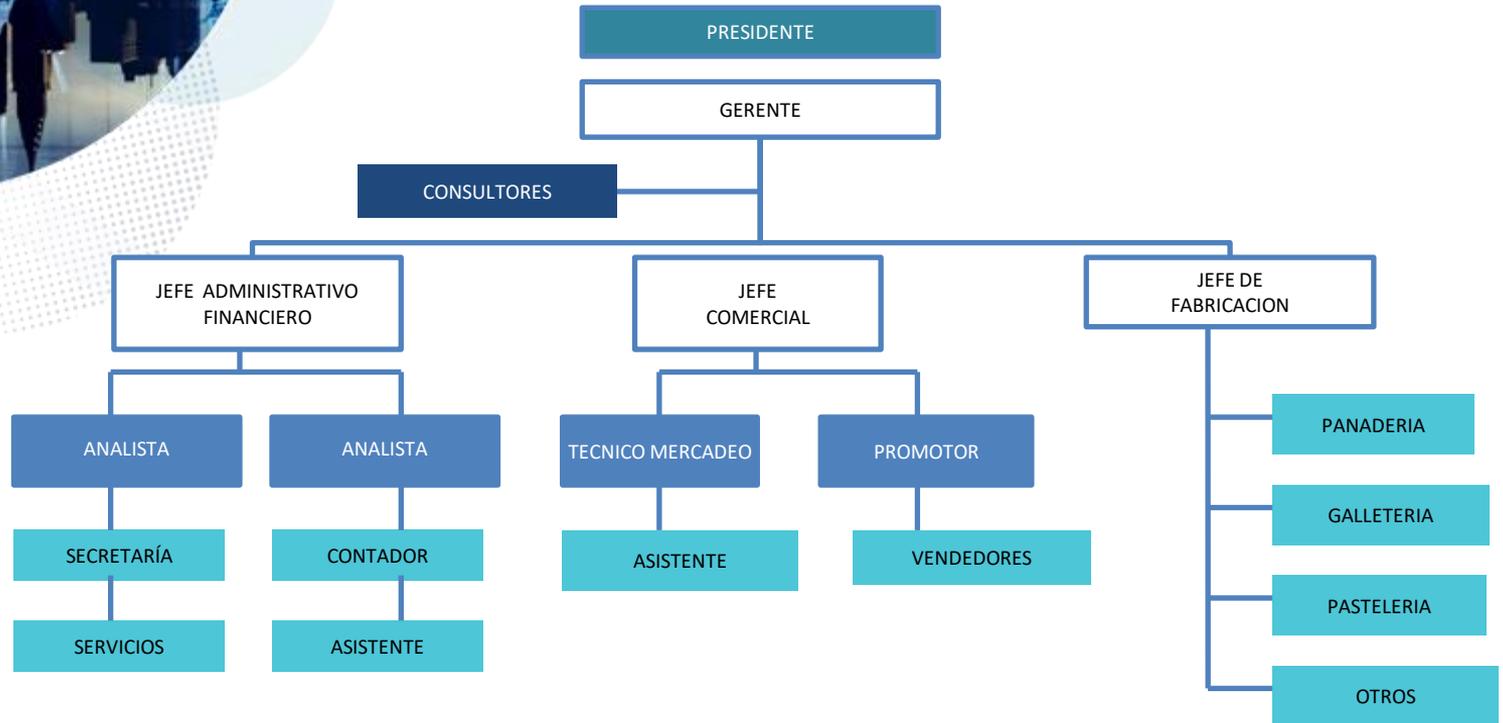
Funciones y Responsabilidades:

Detalladas para los distintos cargos de la empresa o negocio.



ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ORGANIGRAMA FUNCIONAL





MARKETING

MARKETING

EL MERCADO



Es fundamental antes de iniciar o ampliar una empresa o negocio, realizar una **Investigación de Mercado** que permita obtener información sobre lo que sucede en el mercado, tanto entre los clientes como con la competencia.





MARKETING EL MERCADO



ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Identificar la demanda potencial del proyecto de inversión.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Detallar las variables analizadas para identificar la oferta existente y potencial del proyecto de inversión y las técnicas de proyecciones utilizadas.



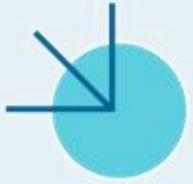


FUENTES DIRECTAS

Son el resultado de la investigación de campo, mediante técnicas como encuestas, entrevistas, grupos de estudio focales, etc.

FUENTES SECUNDARIAS

Está constituido por la información proporcionada por terceros, por ejemplo estadísticas de producción, Consumo, importaciones, exportaciones, realizadas por autoridades competentes o gremios.



MARKETING EL MERCADO

Producto: ¿Qué características debe tener nuestro producto para estar a la altura de las principales necesidades del cliente?

Precio: ¿Qué precio podemos pedir por nuestro producto y qué objetivo pretendemos conseguir con nuestra estrategia de fijación de precios?

Plaza: ¿De qué manera se distribuirán los productos, se entregará a minoristas o mayoristas, horarios de atención, cumplimiento de órdenes, entrega, transporte?

Promoción: ¿A qué medios de comunicación recurriremos para convencer a nuestros clientes de las ventajas de nuestro producto?





ESTUDIO TÉCNICO





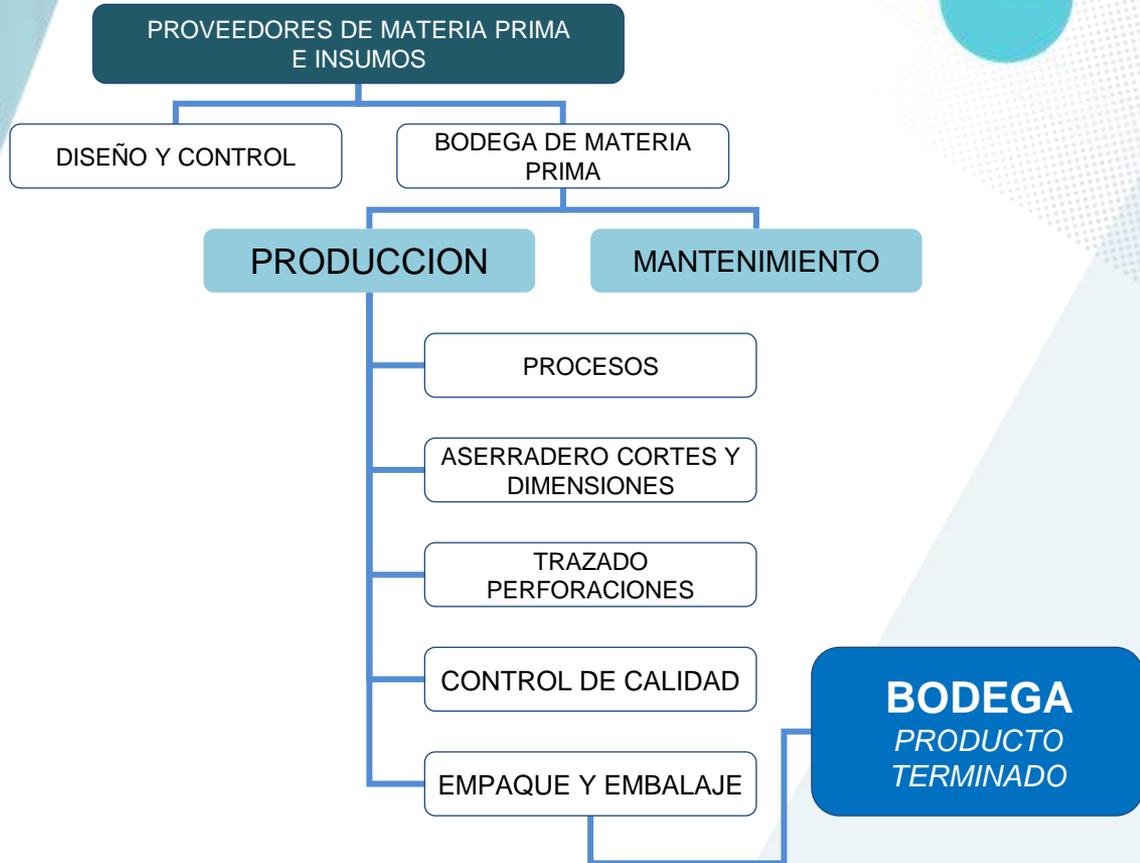
ESTUDIO TÉCNICO

COMPONENTES

- Descripción del producto/servicio.
- Proceso de producción.
- Ubicación del proyecto (planta).
- Capacidad de los equipos.
- Diseño de la planta.
- Costos de terreno y obras civiles.
- Mano de obra.
- Especificaciones (materia prima, insumos, producto final, normas, estándares).
- Tecnología del proyecto.
- Vida útil del proyecto.

ESTUDIO TÉCNICO

PROCESO DE PRODUCCIÓN





ESTUDIO TÉCNICO

NORMAS SANITARIAS

Es necesario investigar sobre aspectos relacionados con las normas sanitarias. Las autoridades sanitarias en cada mercado suelen determinar normas mínimas de calidad y sanitarias (permisos) que necesitan las empresas para comercializar sus productos/servicios.



Agencia Nacional
de **Regulación, Control
y Vigilancia Sanitaria**





ASPECTOS TÉCNICOS

ARANCELES, MECANISMOS Y
PERMISOS DE EXPORTACIÓN



Se debe conocer si existen sistemas de preferencias arancelarias, tasas y mecanismos de comercialización para productos.



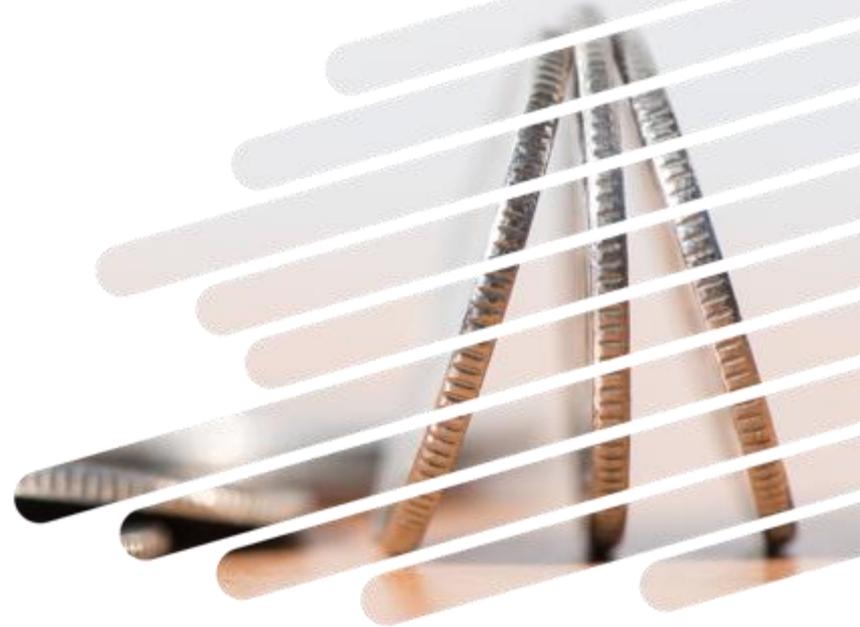
ASPECTOS TÉCNICOS

SISTEMA TRIBUTARIO Y LEGAL



Se hace necesario investigar a nivel nacional, los impuestos para la producción y comercialización de productos, así como las exenciones, si las hubiera, y los requisitos legales mínimos para operar (Registro Único de Contribuyentes, patentes, permisos).

Se sugiere investigar en el Sistema de Rentas Internas (SRI).



ASPECTOS TÉCNICOS

RESUMEN



UBICACIÓN Y DISEÑO
DEL NEGOCIO



TECNOLOGÍA
Y TAMAÑO



EMPAQUE Y
TRANSPORTE



MANO
DE OBRA



CONTROL
DE CALIDAD





ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

PREGUNTAS BÁSICAS

¿Actividad actual?

¿Con qué tipo de apoyo cuenta para ponerla en práctica el proyecto (apoyo económico, familiar, estudio, equipos, materiales, etc.)?

¿Cuánto conoce del negocio a empezar?

¿Cuánto dinero necesita para iniciar el negocio?

¿De cuánto dinero dispone?

¿Cómo piensa financiarse en caso de requerirlo?



ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES



PLAN DE INVERSIONES

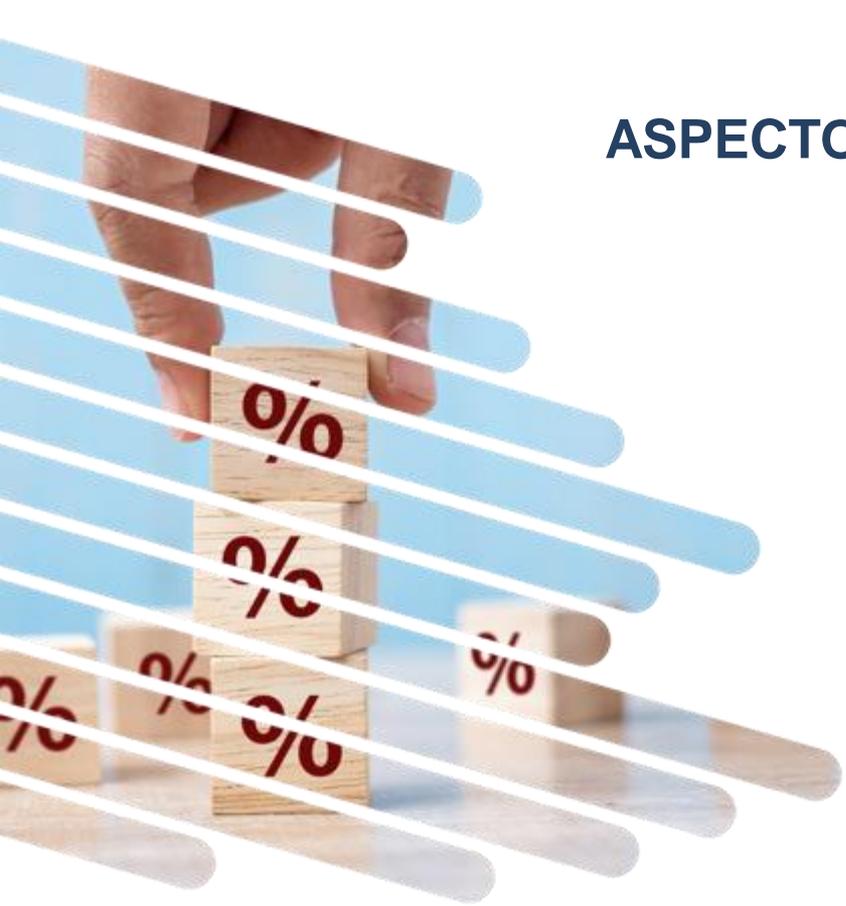
El plan de inversiones es un documento que permite determinar cuánto costará el proyecto, y determinar cual será la necesidad de financiamiento y el aporte del cliente.

Está compuesto por las siguientes cuentas:

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

CAPITAL DE TRABAJO



ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

PLAN DE INVERSIONES



ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

- Terreno
- Fomento Agrícola
- Construcciones
- Maquinaria
- Muebles y Enseres
- Equipos electrónicos
- Vehículos



ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

- Estudio de Mercado
- Gastos de constitución
- Garantía de arriendo
- Intereses de la etapa pre operativa
- Adecuaciones



CAPITAL DE TRABAJO

- Operativo (Producción)
- De administración y Ventas

PLAN DE INVERSIONES



PLAN DE INVERSIONES			
RUBRO	PROYECTO	FINANCIAMIENTO	
		CRÉDITO CFN	APORTE CLIENTE
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES			
Terreno	50,000.00		50,000.00
Construcciones	100,000.00	90,000.00	10,000.00
Maquinaria	25,000.00	25,000.00	
Vehículo	12,000.00	12,000.00	
Total Activo Fijo Tangible	187,000.00	127,000.00	60,000.00
ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES			
Registro Sanitario	2,500.00		2,500.00
Total Activo Fijo Intangible			
CAPITAL DE TRABAJO			
Operativo	4,000.00		4,000.00
De Administración y Ventas	1,500.00		1,500.00
Total Capital de Trabajo	5,500.00		5,500.00
TOTAL	195,000.00	127,000.00	68,000.00
PORCENTAJE	100%	65.13%	34.87%

**ASPECTOS
FINANCIEROS Y
CONTABLES**



ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

FLUJO DE CAJA



Para evaluar las distintas posibilidades de inversión que tienen las personas naturales y las empresas, deben determinarse, en primer lugar, las **entradas y salidas de efectivo** pertinentes.

El Flujo de Caja, es una herramienta financiera que nos permite ver la **vida financiera de la empresa o negocio** en una sola página.

Su utilidad reside en que nos permite **determinar la capacidad de pago**, es decir si con los ingresos y egresos que tenemos podemos cubrir las obligaciones que se van a contraer.



FLUJO DE CAJA PROYECTADO

CLIENTE:						
TIEMPO DE PROYECCIÓN:		5 AÑOS				
	PREOP.	2015	2016	2017	2018	2019
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Recuperación por ventas	0.00	103,125.33	112,500.36	112,500.36	112,500.36	112,500.36
TOTAL	0.00	103,125.33	112,500.36	112,500.36	112,500.36	112,500.36
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Pago a proveedores	5,287.92	23,892.13	27,064.88	27,064.88	27,064.88	27,064.88
Mano de obra directa e imprevistos		13,734.27	13,734.27	13,734.27	13,734.27	13,734.27
Gastos de ventas		1,158.75	1,158.75	1,158.75	1,158.75	1,158.75
Gastos de administración		17,188.64	17,188.64	17,188.64	17,188.64	17,188.64
Costos de fabricación		7,626.14	7,626.14	7,626.14	7,626.14	7,626.14
TOTAL	5,287.92	63,599.93	66,772.68	66,772.68	66,772.68	66,772.68
C. FLUJO OPERACIONAL	-5,287.92	39,525.40	45,727.68	45,727.68	45,727.68	45,727.68
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Créditos Instituciones Financieras CFN	57,400.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aportes de capital	67,816.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	125,216.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago de intereses		6,346.55	5,603.54	4,860.53	4,117.52	3,374.51
Pago de créditos de corto plazo	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de principal (capital) de los pasivos	0.00	6,377.78	6,377.78	6,377.78	6,377.78	6,377.78
Pago participación de trabajadores		0.00	3,544.46	3,421.54	3,532.99	3,644.44
Pago de impuesto a la renta	0.00	0.00	4,418.76	4,265.51	4,404.46	4,543.40
MAQUINA DE INYECCION	27,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHILLER	7,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
AHORRADOR DE ENERGÍA	6,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MOLDES DE INYECCION	16,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
VEHICULO	25,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Activos diferidos	25,069.53	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	107,069.53	12,724.33	19,944.54	18,925.36	18,432.74	17,940.12
F. FLUJO NO OPERACIONAL	18,147.01	-12,724.33	-19,944.54	-18,925.36	-18,432.74	-17,940.12
G. FLUJO NETO GENERADO	12,859.10	26,801.07	25,783.14	26,802.32	27,294.94	27,787.56

Gracias



República
del Ecuador



Juntos
lo logramos