

Anexo B: Guión para el Plan de Negocios

1. Resumen Ejecutivo:

- 1.1 Descripción del Negocio
- 1.2 Explicación de la problemática u oportunidad identificada
- 1.3 Objetivos e impactos esperados

2. Información sobre la empresa:

- 2.1 Breve historia de la compañía
- 2.2 Nombre o razón social
- 2.3 Ubicación geográfica
- 2.4 Nombre de los propietarios o integrantes de la sociedad
- 2.5 Personal ocupado

3. Análisis de Mercados

- 3.1 Describe el segmento de mercado que atacarás, o mercado meta
- 3.2 Descripción y análisis de materias primas, Condiciones y mecanismos de abasto de insumos y materias primas
- 3.3 Descripción y análisis de productos y subproductos (presentación, empaque, embalaje, naturaleza, calidad, atributos, entre otros)
- 3.4 Canales de distribución y venta actuales
- 3.5 Cartas de intención de compra
- 3.6 Lista de clientes existentes y/o potenciales
- 3.7 Análisis de la competencia (identificando al líder en el mercado, competidores directos e indirectos, así como comparativa de precios y calidad de los principales competidores con su negocio)
- 3.8 Estudio de mercados realizados, en caso de que existan
- 3.9 Plan y estrategia de comercialización (estrategia para las 4 P's: producto, precio, plaza(distribución), promoción(publicidad y ventas))

4. Desarrollo de Producción:

- 4.1 Descripción del producto
- 4.2 Activos de la empresa (construcciones, terrenos, inventarios de equipo, etc., así como su estado actual)
- 4.3 Tecnologías solicitadas (que incluyan sus especificaciones y fotografías)
- 4.4 Descripción del proceso desde que llegan los insumos hasta que venden el producto (diagrama de procesos actual y diagrama de procesos esperado con el apoyo)
- 4.5 Estrategias de trabajo: (enfócalo al giro de tu negocio ya bien sea a través de estrategias de compras, construcción o asociación con algún proveedor nacional o extranjero)

5. Información económica y financiera:

- 5.1 Inversión necesaria (descripción de conceptos y montos)
- 5.2 Proyección de ventas a 3 años
- 5.3 Análisis de costos (descripción de costos fijos y variables así como determinar el margen de contribución y el punto de equilibrio)
- 5.4 Si la empresa está en operación incluye el último balance general y el último Estado de Resultados del ejercicio inmediato anterior
- 5.5 Cálculo del capital de trabajo necesario y fuente de financiamiento del mismo

6. Descripción y análisis de impactos esperados

- 6.1 Incremento porcentual esperado en el volumen de producción
- 6.2 Incremento en los rendimientos (en su caso)
- 6.3 Número esperado de empleos a generar
- 6.4 Reducción estimada de los costos

7. Conclusiones

Nota: El plan debe ser presentado en forma clara y sencilla de entender. No debe ser demasiado extenso (no más de 15 hojas). Se puede incorporar información adicional como planos, fotos, diagramas y folletos para respaldar el plan de negocio.