

Documento que deberán presentar las empresas de nueva creación, mediante el cual se reúne la información para evaluar la solicitud de crédito, deberá contener los siguientes aspectos:

1. Portada.
2. Índice.
3. Resumen ejecutivo.
4. Descripción general de la empresa.
5. Organización.
6. Mercadotecnia.
7. Comercialización, producción y servicios.
8. Estudio financiero y económico.
9. Anexos.

1. Portada. Deberá ser titulada “Plan de Negocios”, incluir los datos de la empresa y del representante legal (domicilio, teléfono, correo electrónico).

2. Índice. Donde se indiquen los temas incluidos en el plan. Numerar todas las páginas.

3. Resumen Ejecutivo. Breve análisis de los aspectos más importantes del proyecto: producto o servicio, mercado, factores de éxito, resultados esperados. Tipo de negocio será (fábrica, tienda, taller, oficina), así como la estructura legal (propietario único, sociedad, corporación). Especifique necesidades de financiamiento ¿cuánto dinero necesita?, ¿en qué será usado?, así como ¿cuánto será la aportación del empresario?

4. Descripción General de la Empresa.

4.1 Nombre del proyecto o de la empresa. Datos generales como domicilio, teléfono, correo electrónico.

4.2 Naturaleza de la empresa. Antecedentes, describir la actividad económica de la empresa, ¿qué tipo de negocio es?, por ejemplo manufactura o servicios; ¿Quiénes son los propietarios de la empresa y qué experiencia tienen?

5. Organización.

5.1 Misión. es una declaración del objeto, propósito o razón de ser de la empresa,

5.2 Visión. define las metas que pretendemos conseguir en el futuro, deben ser realistas y alcanzables.

5.3 Objetivos de la empresa. Resultados que pretende alcanzar, o situaciones hacia donde pretende llegar.

5.4 Estructura de la empresa. Estructura legal (RIF, PFAE, S.A., S.P.R. de R.L., justificación).

5.5 Personal. Describir la estructura organizacional y las personas del equipo directivo. ¿Cuántos empleados necesitará y cuantos turnos manejarán?

6. Mercadotecnia.

6.1 Segmentación del mercado. (Definirlo con criterios como: áreas geográficas, estratos socioeconómicos, canales de comercialización, entre otros, con el objeto de precisar el mercado que se pretende abarcar). Deberá dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Quiénes son sus clientes? Describa características tales como: edad, sexo, profesión, ingreso, ubicación geográfica e intereses; ¿Cuál es el potencial de crecimiento de su mercado?

6.2 Plaza y/o canales de distribución. ¿Dónde estará ubicado su negocio? ¿Cuáles son sus requerimientos de espacio y equipo? ¿Qué tipo de espacio es, oficina, industria o una combinación de ambas? ¿Existe alguna ventaja en su localización acceso fácil, bajo costo, cerca de tiendas que atraigan a mismos clientes, mano de obra accesible)?

6.3 Precio. (Establecer las políticas y las estrategias de ventas) ¿A qué precio se va a ofrecer el producto/servicio? ¿Cuál será su política de precios para obtener una ganancia justa pero al mismo tiempo mantenerse competitivo?

6.4 Promoción. (Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compra-venta) Defina la posición en el mercado del (los) producto(s) o servicio(s) y ¿cuáles son los beneficios para los clientes?, ¿De qué manera se va a dar a conocer su producto/servicio? ¿Cómo piensa atraer y mantener a sus clientes? ¿Cómo anunciará o publicitará el negocio?

6.5 Identificar a los principales clientes y su demanda estimada. Señale cuales son las necesidades del mercado que cubre o va a cubrir. ¿Cómo y en qué lugar se va a vender el producto/servicio?

6.6 Definición de los principales competidores. Indicar el ambiente competitivo del mercado, contestando las siguientes preguntas: ¿Quiénes son sus competidores tanto directos como indirectos? ¿En qué se diferencia usted de la competencia? ¿En precio? ¿En servicios al cliente? ¿En variedad o especialidad? ¿Por la localización? ¿Cuáles son sus fortalezas? ¿Qué cosas no hacen ellos bien o qué cosas hace usted mejor que ellos? ¿Qué es lo que usted ha aprendido al observar su operación? ¿Cómo puede usted utilizar este conocimiento para mejorar su negocio? Señale las ventajas comparativas y competitivas de su producto respecto a los de la competencia.

7 Comercialización, Producción y Servicios.

7.1 Especificaciones del producto y/o servicio. Explicar ¿qué es?, ¿qué hace?, sus características (tamaño, forma, color, costo, diseño, calidad, capacidades, duración, tecnología y patentes) y beneficios.

7.2 Proceso de producción. Todo lo relacionado con su producción, transportación, almacenaje y distribución del producto o con la prestación del servicio. ¿Cuenta con el flujo del proceso en donde se explique el proceso de fabricación o atención? ¿Cuáles serán sus tiempos de producción? ¿Cómo medirá, controlará y mejorará la calidad?

7.3 Materia prima y proveedores. Materiales requeridos para su elaboración y sus proveedores así como la relación que mantiene con ellos, ¿Dónde obtendrá y almacenará las materias primas?, ¿Cómo serán los procesos de compra?, ¿Dónde se almacenarán los productos terminados?, ¿Cómo manejará el control de inventarios?

7.4 Equipo e instalaciones. Definir y especificar las operaciones, así como el equipamiento necesario para generar y entregar su producto servicio, indicando: las instalaciones, maquinaria y equipo, instrumentación, insumos, capital humano; como se obtendrán cada una de ellas.

7.5 Justificación de la inversión. Especifique ¿cuánto dinero necesita?, ¿en qué será usado?, así como ¿cuánto será la aportación del empresario?

8 Estudio Financiero y Económico. El análisis financiero y las proyecciones deben seguir las normas de contabilidad generalmente aceptadas, Los reportes financieros que debe presentar son los siguientes:

8.1 Presupuesto de Inversión. Deberá indicar conceptos y costos totales de la inversión a realizar, el origen de los recursos que pueden ser socios o préstamos y créditos bancarios y el calendario de las inversiones.

8.2 Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos. Presentar por separado presupuestos de ingresos, costos y gastos incluyendo impuestos.

8.3 Estado de Flujo de Efectivo. (Proyectado a dos años cuando el crédito será invertido en Capital de Trabajo y a cuatro años cuando el crédito será invertido en compra de activos fijos, se deberá presentar de manera mensual).

8.4 Estado de Resultado del Proyecto. Será elaborado a partir de la información obtenida en los presupuestos de ingresos, de costos y gastos. (Proyectado a dos años cuando el crédito será invertido en Capital de Trabajo y a cuatro años cuando el crédito será invertido en compra de activos fijos, se deberá presentar de manera anual).

8.5 Balance General proyectado. (Proyectado a dos años cuando el crédito será invertido en Capital de Trabajo y a cuatro años cuando el crédito será invertido en compra de activos fijos, se deberá presentar de manera anual).

9 Anexos. Documentación soporte al contenido del plan de negocios.