



## GUÍA DE PLAN DE NEGOCIO

**Indicaciones.** Se sugiere que el plan de negocios del proyecto que se suba al sistema [www.capitalsemilla.org.mx](http://www.capitalsemilla.org.mx) se apege al siguiente formato de manera indicativa más no limitativa:

### **1- Descripción de la empresa o nombre del proyecto y objetivos:**

---

**a. Naturaleza de la empresa**

En qué sector se ubica la empresa o proyecto?

- Agroindustrial,
- Industrial,
- Comercio
- Servicios

**b. Antecedentes de la empresa o proyecto**

Descripción del inicio de la empresa o proyecto del emprendedor.

**c. Experiencia del emprendedor** y, en su caso, de los socios, en el ramo o sector donde se ubica o ubicará la empresa o proyecto: nombre, escolaridad, edad, puesto, experiencia en años en el ramo o sector.

**d. La Idea**

Resume en un par de frases claras y precisas  
CUAL ES LA IDEA DE NEGOCIO  
Giro, tamaño de la Empresa e Inicio de actividades

**e. ¿Por qué?**

Razones claras (muy claras) de mercado:  
Cómo surgió LA IDEA  
Por qué crees en el proyecto  
Por qué crees que es viable

**f. Visión**

Dónde quieres estar con tu empresa en un futuro.  
Descríbelo a corto, mediano y largo plazo

**g. Misión**

¿Qué quieres que sea tu empresa ahora?: Tu RETO o objetivo, difícil pero alcanzable.  
RESUME EN UNA FRASE A DONDE QUIERES LLEGAR CON RAZONABLE CERTEZA.



#### **h. Objetivos.**

Se trata de describir en frases contundentes y claras, con cifras, cuales son los objetivos que se pretende alcanzar:

Conseguir 200 clientes en un año, vender X unidades el primer año, implantar 10 unidades el primer año, etc.

#### **i. Planes de la empresa (Pronósticos):**

Cuáles son los pronósticos de la empresa en el corto plazo y cómo los vincula con su planeación a 5 años.

## **2- Descripción del entorno**

---

- a. Cuáles son las principales tendencias macroeconómicas y financieras que repercuten en su negocio**
- b. Cuáles son las principales variables sociales, políticas, ambientales, fitosanitarias y culturales que inciden en el desarrollo del negocio**
- c. Describa brevemente la atractividad de la industria o situación competitiva de ésta, cómo se encuentra el sector donde opera u operará el negocio, cuál es la tecnología actual que se utiliza en el sector, y si su empresa utiliza o utilizará tecnología de punta o novedosa respecto a las demás empresas del sector.**

## **3- Análisis del Producto y su Mercado**

### **a. Producto: Visión general.**

Descripción general y clara descripción de los Productos y Servicios sobre los que se basa el negocio:

Si, por un lado tienes servicios y por otro, productos, sepáralos

Si tienes muchos productos, haz una descripción general ordenada en grandes líneas: productos, principales clientes, ventas por producto y por cliente, porcentaje de participación de mercado.

### **b. Fortalezas y ventajas.**

Sé muy claro, céntrate en los puntos fuertes DESDE LA PERSPECTIVA DEL NEGOCIO Y DEL MERCADO

Céntrate en los puntos fuertes (en relación al cliente, a la competencia, al ahorro de costos o al precio, etc.)

Céntrate en las principales ventajas competitivas: Aquellas que hacen que tu producto o servicio pueda tener éxito.



### c. El cliente.

Define aquí en una frase comprensible y muy clara, cual es tu público objetivo, el cliente primordial de tu negocio.

Describe, los clientes principales por orden de importancia, describe si son cliente regionales, nacionales o de exportación.

Hazlo esquemáticamente y definiendo sus características clave.

### d. El Mercado Potencial

Mercado es: cifra de clientes reales, potenciales o similares.

Debes incluir:

Mercado actual: Cuadro con cifras concretas, si es posible segmentado o Gráfico reflejando claramente lo anterior.

Mercado a medio plazo: bastará con un gráfico (con datos) con la evolución prevista del mercado a varios años.

Tendencia: lo mismo anterior pero aún a más largo plazo.

Cuadro con los principales competidores y datos con estimaciones de ventas, clientes, (que ofrezcan una idea clara de los volúmenes comparados).

Cuadro comparativo de los principales competidores (directos y/o indirectos y/o potenciales) muy claro, reflejando sus puntos fuertes y sus puntos débiles.

Uno o dos cuadros comparativos de competitividad:

- Puntos fuertes más importantes de la competencia Vs. tu empresa.
- Puntos débiles de la competencia y tu empresa.

## 4- Estrategia de Mercadotecnia

---

### a. Mercadotecnia

Concentra los puntos estratégicos esenciales de mercadotecnia, separadamente del plan. Aquí hablas de estrategias a corto, medio y largo plazo.

En el Plan hablarás de tu estrategia operativa a corto plazo, tu planeación táctica a mediano plazo, y tu planeación estratégica a largo plazo.

Análisis FODA:

- Fortalezas y debilidades al interior de tu empresa
- Oportunidades y Amenazas al exterior de tu empresa.

### b. Política de Producto y/o Servicio y Atención al cliente

Política de producto/Servicio es cómo lo vas a presentar al mercado para su venta y cómo lo vas a mantener.

Incluye todos los aspectos además de su presentación comercial, tales como: garantías o seguridades, servicio postventa, etc.



### c. Política de Precios, de Promociones y descuentos

Por un lado, debes establecer los precios brutos y netos de tus productos.  
Por otro, las políticas generales de promoción (que afectan al precio) y descuentos (por distribución, por fidelización u otros).  
Definir si vas a tener una red de vendedores o no, las grandes políticas de publicidad y de promoción, las políticas (si tienes) de relaciones públicas, etc.

Finalmente y eso es lo más importante, debes establecer cual es el precio medio neto final que vas a recibir en el conjunto de las operaciones.

### d. Política de Post-venta y seguimiento a clientes

Describe cuáles son sus políticas de seguimiento y post-venta

## 5- Plan de Ventas

---

### a. Estrategia de Ventas.

Describe brevemente la estrategia de ventas, será muy distinta según el tipo de producto o servicio, si vendes directamente al consumidor final o lo haces a través de intermediarios, si vendes productos o servicios, si vendes productos o servicios de gran consumo o bienes

Incluye aquí, por un lado y si las tienes, las personas clave que dirigirán las ventas con sus cualidades y experiencia.

Define las condiciones de venta por tipo de cliente y producto

Describe en una gráfica las estimaciones de venta a tres o cinco años

### c. Defina las políticas de crédito y cobranza que tiene su empresa, e indique la razón de la política de cobranza y cómo instrumenta sus ventas a crédito (pagaré, letra de cambio, crédito en libros, etc.).

Por ejemplo:

30% de la venta a la entrega de la mercancía

35% a 30 días sin cobro de intereses, y

35% a 60 días sin cobro de intereses.

## 6- Plan de Operaciones del Proyecto

### a. Describa el proceso de producción de sus productos/servicios:

En caso de productos, incluya el tiempo que tarda desde que recibe los insumos hasta que los convierte en producto terminado, así como el tiempo que tarda en promedio en venderlos (en No. de días).

### b. Cite, en su caso, la distribución y capacidad instalada de su planta productiva o negocio.

### c. Describa la logística de suministro de insumos y/o productos que usted produce y/o comercializa, citando principalmente: Insumos/productos, % de volumen de compra, nombre de los proveedores (nacional, extranjero-país), y el plazo que le otorga en días para el pago de sus compras.

### d. Cómo asegura la calidad de los insumos o productos que usted compra?

### e. Describa brevemente cómo adquiere las mercancías o insumos, cómo las almacena y cómo distribuye sus productos terminados.



- f. En caso de que sus proveedores le den crédito, describa cuáles son las condiciones de éste y cómo se instrumenta la operación, incluya tasa de interés que usted paga, así como los descuentos por pronto pago.**

## 7- Recursos Humanos

---

**a. Organización funcional.**

Organigrama y breve esquema funcional de la empresa, incluya los niveles jerárquicos y tramos de control.

**b. Comente brevemente las principales políticas y R sobre Recursos Humanos**

**c. Condiciones de trabajo y remunerativas.**

Cuadro con las condiciones remunerativas y de trabajo del personal, así como prestaciones.

**d. Plan de Recursos Humanos.**

Plan de Recursos Humanos contemplando: Selección de Personal (perfiles, criterios, etc.).

Formación del personal incorporado. Plan de Incentivación e integración en el Proyecto. Incluir un cuadro con la previsión de personal necesario y el presupuesto anual.

Describa si tiene alguna metodología para la valuación del puesto y evaluación del desempeño de su personal.

## 8- Aspectos Legales

---

**a. La sociedad.**

Definir el tipo de sociedad o sociedades (limitada, anónima u otras).

En su caso, cuáles fueron los motivos y ventajas competitivas que lo llevaron a elegir el tipo de sociedad legal en la que opera?

En qué fecha se constituyó y cuál es su No. de folio en el registro público de comercio?

**b. Licencias y derechos.**

Si la actividad de la empresa requiere del uso de licencias de terceros, detállalo aquí. Si tiene alguna marca propia detalle aquí si está registrada y fecha de registro.

**c. Obligaciones legales.**

Incluye aquí una relación y breve análisis de las obligaciones legales generales que tendrá la empresa



#### **d. Permisos y limitaciones.**

Incluye aquí una relación de los permisos que deberás obtener para la operación de tu empresa (federal, estatal, municipal, etc.) y, si las hay, sus limitaciones.

### **9- Planes de lanzamiento**

---

#### **a. Plan de Lanzamiento.**

Todos los negocios requieren un esfuerzo inicial importante de promoción para, por un lado, aprovechar el posible efecto novedad y, por otro, superar mejor la lenta progresión inicial (inevitable si no existe dicho esfuerzo)

### **10- Plan Financiero y evaluación del proyecto**

---

#### **a. Presupuesto: inversión, capital de trabajo, costos y gastos.**

- Presupuestos de operación.
- Presupuesto de ingresos.
- Presupuestos de costos de producción.
- Presupuestos de gastos de administración.
- Presupuestos de gastos de venta.
- Presupuesto de flujo de efectivo.

#### **b. Estados financieros básicos.**

- Estado de resultados.
- Estado de situación financiera.
- Estado de cambios en la situación financiera.
- Estado de variaciones en el capital contable.

#### **c. Proyecciones financieras y evaluación del proyecto.**

- Método de valor presente neto o valor actual neto.
- Método de tasa interna de retorno (TIR).
- Periodo de recuperación de la inversión (Pay Back Time)
- Medición de costo-beneficio.
- Análisis de punto de equilibrio
- Simulación financiera ante escenarios: optimista, medio o inercial, y pesimista, citando en cada caso las premisas de proyección.



#### **d. Tablero de indicadores de gestión financiera.**

### **11- Plan de Inversión y Financiamiento**

---

#### **a. Plan de Inversiones**

Aquí únicamente refleja: Un cuadro/resumen de inversión.

#### **b. Necesidades Financieras.**

Lo más importante es saber que estamos hablando del dinero que necesitamos para poner en marcha el negocio y gestionarlo con un cierto margen de seguridad.

Debes incluir:

Un cuadro/resumen bien claro que indique el total de necesidades de financiación. Se trata de ver cuanto dinero necesita el negocio en total a lo largo del primer año de actividad (o los primeros años, según los casos).

Lo que debe reflejar es:

Saldo Previsto.,

Inversiones y gastos.

Fondos o márgenes de seguridad.

#### **c. Plan de Financiamiento.**

Aquí debes incluir un cuadro crítico: ¿Cómo vas a financiar el negocio?

Debe reflejar:

Fondos propios:

De los Promotores.

De los accionistas. (capital social, pero también préstamos de los socios si están previstos).

Financiación mediante Proveedores:

Acuerdos de financiamiento

Financiación mediante Bancos y entidades de crédito:

Préstamos a largo plazo.

Préstamos a corto plazo.

Préstamos o subvenciones de entidades oficiales.



## 12- Conclusiones

---

- a. Cite los puntos débiles (riesgos críticos a destacar)
- b. Cite los puntos fuertes (mitigantes) a destacar
- c. Cite cuáles considera serían los factores (amenazas) que pudieran ocasionarle una caída significativa en sus ingresos

**d. Oportunidad:**

Resume aquí el negocio que propones, en forma de “oportunidad”, reflejando la idea y los puntos clave para que sea vista como tal (oportunidad).

**e. Riesgo:**

No existe ningún negocio sin riesgos y eso lo sabe todo el mundo, Describe los riesgos que consideras pueden presentarse y como preverlos y minimizarlos o controlarlos.

**f. Puntos fuertes:**

Resume de nuevo los puntos fuertes del negocio.

**g. Seguridad:**

Resume en par de puntos las claves que hacen de tu negocio una inversión segura (razonablemente segura). Desde elementos de mercado hasta los puramente financieros.

**h. Impactos:**

Describe los impactos que generará el proyecto o empresa en cuanto a generación de empleos (hombres y mujeres, y/o personas con capacidades diferentes, etc.), impactos secto-regional, así como generación de cadenas de valor y efecto multiplicador en el sector y/o región.



Av. Tecnológico esquina carretera San Andrés Ahuashuastepec s/n  
Tel : 01 241 41 7 40 44 Fax : 01 241 41 7 40 44  
Email : directorcie@hotmail.com

*Conocimiento generador de riqueza y bienestar social*