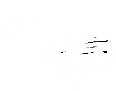
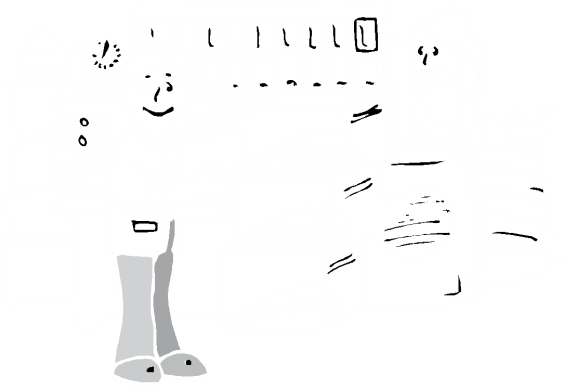
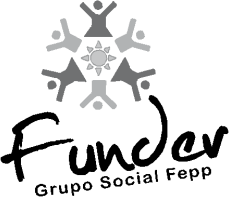
**EMPRENDIMIENTO DE NEGOCIOS**



**GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTOS**

**AUTOR:** Funder - Edith Suntaxi

Luis Satán Gunza

Riobamba, mayo de 2022

## RUTA A SEGUIR PARA LA GESTIÓN DE

**EMPRENDIMIENTOS**

Una forma práctica de alcanzar del desarrollo del espíritu emprendedor es la generación y administración de emprendimientos. Para ello hay que mirar la realidad, desear el cambio y proponerse a cambiarlo, estableciendo en el tiempo hacia dónde y cómo quiere llegar, de manera que las decisiones y acciones que se tomen en el día a día le permitan avanzar. Le proponemos una ruta/guía de estudio y realizaciones: (PROPÓSITO)

1. Identificar en base al FODA personal, las capacidades de liderazgo y emprendimiento que tiene y que debe aprender, y; emprender.
2. Determinar la idea de emprendimiento factible a ejecutarse, sea de producción o servicio, en base a la oferta y demanda de mercado existente en el lugar.
3. Analizar el mercado para conocer sus características y requerimientos identificado como potencial.
4. Organizar el emprendimiento aplicando un adecuado proceso administrativo, técnico y financiero.
5. Determinar costos y gastos de producción del emprendimiento.
6. Analizar la viabilidad financiera del emprendimiento.
7. Identificar formas de financiamiento para poner en marcha el emprendimiento.
8. Realizar declaraciones tributarias y manejar registros contables y de información del emprendimiento que permitan una adecuada toma de decisiones oportunas.
9. Elaborar y gestionar el plan de negocios del emprendimiento.

### INTRODUCCIÓN

El objetivo de este módulo es determinar la idea de emprendimiento y plan de negocios, factible a ejecutarse en base a la oferta y demanda de mercado existente en el lugar.

Muchas personas generan ideas fantásticas, pero al momento de planificar y llevarlas a la acción se desmoronan (rinden) y nada ha sucedido.

Definir la idea de negocio es el segundo paso que daremos para gestionar el emprendimiento, y este paso siempre define una decisión fundamental. La generación de una idea de negocio puede darse en diferentes circunstancias, puede ser en una conversación informal o en procesos mentales en donde las ideas surgen de una manera planificada. Lo importante es identificar la idea adecuada.

Las ideas deben pasar por un proceso de análisis y fortalecerse como ideas generadoras de negocio; por ello, en este módulo le proponemos que someta a las posibles ideas de negocio a un proceso de evaluación, las mismas que bajo parámetros muy sencillos de ponderación permitirán identificar la idea de negocio con mayores oportunidades para el mercado.

Este módulo contiene también la comprensión de lo que es un plan de negocio, su estructura general, así como cada uno de sus componentes. Para una mejor comprensión y aplicación al final del módulo encontrarás un ejemplo práctico. Sin embargo, quienes desarrollen un plan de negocios deben tener una actitud de análisis y reflexión de lo que se desea, hacia dónde se dirige y, cómo lo piensa realizar.

Una mirada al futuro, ***“Mirad, en la vida no hay soluciones, sino fuerzas en***

***marcha. Es preciso crearlas y las soluciones vienen…”***

Antoine de Saint-Exupery (El Principito)

### ÍNDICE

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1

**IDENTIFICAR IDEAS DE EMPRENDIMIENTO**

* 1. [¿Qué es una idea? 8](#_TOC_250007)
  2. [¿Cómo identificar una idea de emprendimiento? 8](#_TOC_250006)
  3. Evaluación de aprendizaje 16

UNIDAD DIDÁCTICA 2

[EVALUACIÓN DE LAS IDEAS EMPRENDIMIENTO](#_TOC_250005)

* 1. Evaluación de Ideas de Emprendimiento 18
  2. Criterios para la Valoración. 19
  3. Interpretación 23
  4. Evaluación de aprendizaje 24

UNIDAD DIDÁCTICA 3

IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS

3.1. Características del Plan de Negocios 26

UNIDAD DIDÁCTICA 4

[ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS](#_TOC_250004)

* 1. Estructura del Plan de Negocios 28
  2. Elementos Introductorios 29
  3. Punto de Vista Organizacional 30
  4. Punto de Vista Comercial y de Mercado 32
  5. Punto de Vista Financiero 35
  6. Pasos para Solicitar el Crédito 39
  7. Gestión de los aspectos legales 40

BIBLIOGRAFÍA 44

ANEXOS 45

MATRIZ GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS 47

EVALUACIÓN DE LAS IDEAS EMPRENDIMIENTO 51

ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS 52

[PUNTO DE VISTA ORGANIZACIONAL 53](#_TOC_250003)

[PUNTO DE VISTA COMERCIAL Y DE MERCADO 55](#_TOC_250002)

[PUNTO DE VISTA FINANCIERO 56](#_TOC_250001)

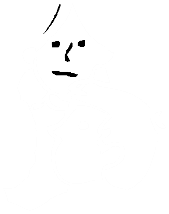
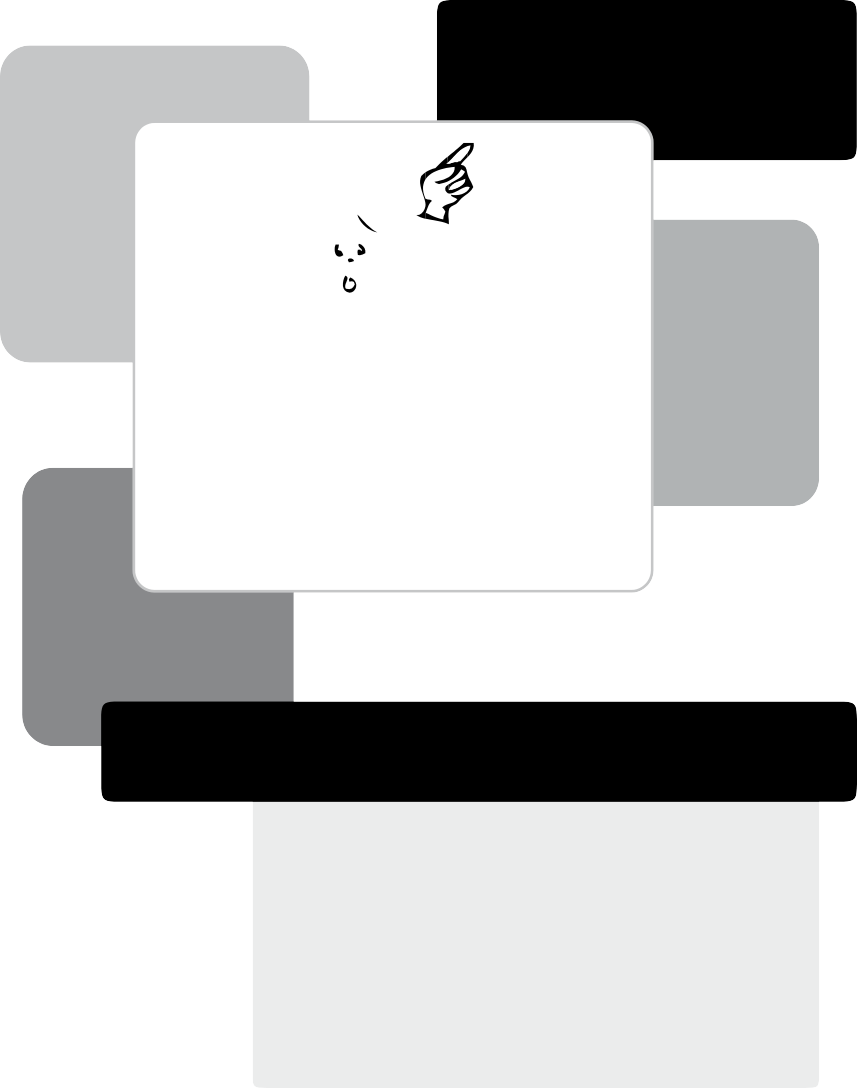
[GESTIÓN DE LOS ASPECTOS LEGALES 59](#_TOC_250000)

**IDENTIFICAR IDEAS DE**

**EMPRENDIMIENTO**

**UNIDAD:**

# 1



**CAPACIDAD A DESARROLLAR**

 Desarrolla actitudes positivas hacia la Emprendimiento y el autoempleo.

 Concibe una idea emprendedora social o productiva en base al proyecto de vida personal y al análisis del mercado local.

### ¿Qué es una idea?

Una idea es el primero y más elemental de los actos del entendimiento del hombre, ya que se localiza al simple conocimiento de algo. Se trata de una imagen o representación mental de un objeto.

Una idea puede analizarse desde distintos puntos de vista:

 Lógico: una idea es comparable a un concepto ya que tiene un significado.

 Real: la idea como algo esencial que existe en el mundo coexistente.

 Trascendental: la idea como una posibilidad de llegar más allá del conocimiento.

 Psicológico: la idea es una representación mental subjetiva.

La noción de idea se utiliza para formar los conceptos vinculados, por ejemplo:

 Una idea fija es una idea obsesiva

 Una idea remota es algo impreciso o aproximado, lejano.

 Haz algo con tu idea es *¡actúa intencionalmente!*

 Hacerse a la idea es aceptar algo por hecho.

 Las ideas universales formados por abstracción, que representan realidades que existen en diversos seres.

En fin, el desarrollo de un pensamiento, una idea, implica crear en ti una visión realizable.

### ¿Cómo identificar una idea de emprendimiento?

Entramos propiamente en el tema de este módulo “determinar la idea empren-dimiento” en base a mirar, escuchar, discernir y decidir lo que más le convenga a usted, tomando en cuenta sus actitudes, aptitudes, oportunidades (mercado, financiero, tecnológico, humano...).

Se recomienda seguir tres pasos muy sencillos:

* + 1. Cree una visión, una situación a futuro próximo.
    2. Conózcase a si mismo.
    3. Averigüe que necesita el mercado.

Lo desarrollaremos ayudándonos de matrices de recolección de datos para seleccionar la idea de emprendimiento, sobre la cual estructuraremos el plan de negocios del emprendimiento ***productivo y/o de servicios***.

#### Cree una Visión de Futuro.

La visión es la proyección a corto, mediano o largo plazo y depende mucho del camino realizado y de las metas planteadas.

Mediante un ejercicio mental se puede construir una imagen detallada de cómo desea que sea su vida.

Cierre sus ojos durante algunos minutos y construya una imagen detalla- da de cómo desea que sea su vida dentro de 5 años. Sea lo más específico posible.

Para llevar a cabo este ejercicio es recomendable que usted se tome un tiempo para reflexionar, si desea utilice una música suave, no se olviden tener presente la realidad en el que se desenvuelven, es un factor deter- minante para proyectar su visión. Se propone seguir la siguiente matriz de preguntas y después responderla, y si se considera, añadir algún elemen- to más se lo puede hacer.

***Matriz 1:*** *Cree una visión de futuro*

|  |  |
| --- | --- |
| **De aquí en cinco años:** | |
| ¿Dónde vive? |  |
| ¿Qué hace en su vida cotidiana? |  |
| ¿Qué tipo de trabajo realiza? |  |
| ¿Trabajo solo/a o con otras personas? |  |
| ¿Quiénes lo rodean? |  |
| ¿Qué hace cuando no está trabajando? |  |
| ¿Cuánto dinero consigo como ingreso mensual? |  |

No se limite sólo a estas preguntas, cree una visión real de usted, que abar- que las cosas que le son importantes sobre el tipo de negocio o actividad económica que busca: indistintamente del lugar geográfico que resida, si quiere viajar o sentarse frente a su computadora, si le gusta reunirse con la gente o trabajar sola. Esta actividad le ayudará a crear un cimiento para elegir un negocio, tomar decisiones comerciales y definir metas claras.

#### Conózcase a Si Mismo.

Es muy útil descubrir qué le agrada o qué le desagrada, dónde radican sus ta- lentos. Una cosa es concebir una idea de emprendimiento ganadora y otra es concebir una idea que se ajuste a sus aptitudes e intereses. La idea de empren- dimiento debe conservar el entusiasmo, de modo que pueda luchar durante todo el proceso de implementación y sostenibilidad.

Una de las mejores maneras es hacerlo en tres enunciados diferentes:

* + - 1. Cada persona tiene aptitudes específicas que puede ser el cimiento del emprendimiento.
      2. Ya sea si ha trabajado o no en un ambiente convencional, sin duda ha acumulado varias aptitudes.
      3. Indique las cosas que disfruta hacer.

Anote estos datos en la categoría correcta.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Matriz 2: Conózcase a sí mismo*** | |
| En qué actividades soy bueno/a |  |
| Aptitudes que he adquirido a través de los años |  |
| ¿Cuánto dinero consigo como ingreso mensual? |  |
| ¿Soy proactivo/a? Suelo tomar la iniciativa o generalmente espero que las cosas sucedan. |  |

#### Análisis de Necesidades del Mercado.

Miremos ahora al exterior para alguna necesidad que tiene la gente y que aún no está satisfecha en un espacio geográfico definido que nos ayudará a determinar necesidades y posibilidades de un nuevo negocio.

Para definir la idea de emprendimiento (empresa productiva y/o de servicio), se debe puede aplicar los siguientes pasos:

 Realizar un mapa de investigación de necesidades de negocio.

 Analizar las ideas con mayores oportunidades.

#### Mapa de investigación de necesidades de negocio.

Un “mapa” es una representación gráfica y métrica de un territorio. Para realizar este mapa tome como referencia el lugar en donde vive o quisiera que esté ubicado su negocio aplicando una herramienta de investigación (cuestionario y la observación).

##### MAPA:

1. **Datos de Identificación:**

El primer paso es identificar el lugar de investigación:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Provincia |  | Parroquia |  |
| Cantón |  | Comunidad(sector) |  |

Luego de aplicar la matriz enliste las opciones relevantes de emprendimiento y tenga una previa idea del mercado en el que desea emprender.

##### Analizar los Emprendimientos Existentes:

* 1. *Enlistar los negocios locales* considerando algunas de sus características, si el área geográfica es muy grande se identificarán los más relevantes, de preferencia 10, si los hay.

***Matriz 3:*** *Negocios existentes*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **Tipo de Negocio** | **Nombre del Negocio** | **Productos/servicios que vende** |
| 1 |  |  |  |
| 2  3  4  5  6  7  8  9  10 |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Para llenar la matriz: explicaremos a que se refiere cada columna:

 Tipo de emprendimiento bienes y/o servicios, explicar si es un restaurante, hotel, un bar, una tienda, un bazar, una peluquería, una consultoría, panadería, etc.

 Nombre del emprendimiento se refiere al apelativo o denominación que se le ha dado al negocio para que sea identificado en el mercado.

 Productos y servicios que vende representa al detalle de los principales bienes comercializa y/o servicios que brinda en el emprendimiento.

* 1. *Analizar el servicio/atención*: presentación de productos, atención al cliente, presentación del vendedor, aseo del local, ubicación de produc- tos.

***Matriz 4:*** *Análisis del servicio*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Local** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| Muy buena |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Buena |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Regular |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mala |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. *Analizar la infraestructura*: local, equipos, estanterías, cajas, iluminación, ventilación.

***Matriz 5:*** *Análisis de la infraestructura*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Local** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| Muy buena |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Buena |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Regular |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mala |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

##### Identificar nuevas alternativas de Emprendimiento:

* 1. Para elaborar este ejercicio es importante preguntar a las personas ¿Qué servicios o negocios hacen falta en la localidad?

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Servicio o negocio que hace falta en la localidad | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  |  |  |  |  |

También es importante utilizar o la observación, como se comentó anteriormente, observe a su alrededor y escriba su opinión sobre qué negocio hace falta en la localidad, recuerde observar productos y sus detalles, servicios y sus detalles, los recursos naturales de la localidad, o traer ideas de negocio de otros lugares y que pueda adaptar en tu comunidad o barrio.

Su opinión:

……………………………….............................................................................................

………………………………..............................................................................................

.........................................................................................................................................

##### Identificar condiciones generales:

* 1. ¿Existen oficinas de servicios públicos (municipio, bancos, hospitales, es- cuelas, colegios, canchas deportivas)?

Si NO

Cuáles: …………………………………………………………………………..

* 1. ¿Existen paradas principales de buses o vehículos que transporta pasa- jeros?

Si NO

Cuáles: …………………………………………………………………………..

Aplicando estas herramientas se cuenta con dos tipos de información:

1. Se presentarán todas las posibilidades de negocio que podrán someterse a una evaluación.
2. Cómo está el entorno en cuanto a movilidad, servicios públicos, espacios y seguridad.

Sumado a este análisis se deberá preguntar a 5 personas ¿Qué comenta- rios tienen de la localidad, barrio, parroquia o comunidad donde piensa poner el negocio o servicio?

3.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Comentario** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Peligroso |  |  |  |  |  |
| Tranquilo |  |  |  |  |  |
| Acogedor |  |  |  |  |  |
| Otro |  |  |  |  |  |

##### Resultado del análisis:

Ahora sistematice la información obtenida hasta el momento y realice un cruce con el fin de acercarse a un resultado preliminar.

Como resultado se debe obtener cinco opciones de negocio relevantes.

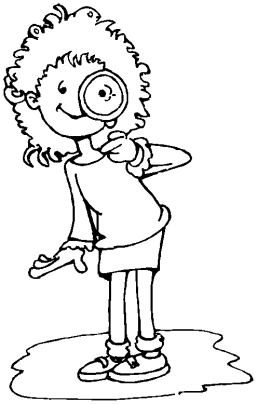
|  |  |
| --- | --- |
|  | Negocios relevantes para usted |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |

**EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE.**

* 1. ***Reúna y presente la información requerida en las matrices señaladas durante esta unidad.***

**EVALAUCION DE LAS IDEAS DEEMPRENDIMIENTO**

**UNIDAD DIDACTICA**



2

**CAPACIDAD A DESARROLLAR**

 Identifica la idea de emprendimiento acertada que requiere el mercado considerando los factores internos y externos, que se relacionan con el negocio.

 Analiza y adquiere el conocimiento y la práctica requerida para iniciar y operar un emprendimiento.

* 1. **Evaluación de Ideas de Emprendimiento.**

En la definición de la idea de emprendimiento influyen una serie de variables tanto internas como externas las mismas que se traducen en puntos a favor o también como problemas por superar. De estas depende en gran medida la selección de nuestro emprendimiento.

Una vez identificadas las cinco ideas de negocio fruto del trabajo anterior y que fueron elegidas de acuerdo con las posibilidades del mercado y su interés, se procede a trabajar en la “matriz de selección de ideas de negocio”.

***Matriz 4:*** *Evaluación de selección de ideas de Emprendimiento*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| IDEAS A VALORAR | | | Idea 1 | Idea 2 | Idea 3 | Idea 4 | Idea 5 |
|  |  |  |  |  |
| Variables internas | 1 | Conocimiento |  |  |  |  |  |
| 2 | Habilidad |  |  |  |  |  |
| 3 | Experiencia |  |  |  |  |  |
| 4 | Actitud |  |  |  |  |  |
| 5 | Preferencia y deseo |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  | |  |  |  |  |  |
| Variables externas | 6 | Tecnología |  |  |  |  |  |
| 7 | Inversión |  |  |  |  |  |
| 8 | Reglamentación y políticas tributarias |  |  |  |  |  |
| 9 | Facilidad de entrada |  |  |  |  |  |
| 10 | Originalidad |  |  |  |  |  |
| 11 | Condiciones ambientales |  |  |  |  |  |
| 12 | Condiciones socioculturales |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  | |  |  |  |  |  |

Adaptado de CCH Business Owner’s Toolkit

 Para llenar esta matriz es importante leer algunos conceptos de valoración:

***Primero:*** se eligen cinco ideas de negocio enlistadas en la “identificación de ideas de negocio” realizado anteriormente.

***Segundo:*** en la fila superior, de izquierda a derecha, se escribe por orden de interés las ideas de negocio seleccionadas.

***Tercero:*** se califica las ideas con una escala de 1 a 5 en cada una de las áreas enumeradas.

### Criterios para la Valoración.

#### Variables Internas:

**Conocimiento:** ¿Cuánto sabe sobre el negocio? ¿Deberá dedicar tiempo y dine- ro adicional para aprender más sobre el negocio? ¿Deberá tomar un socio/a por no saber demasiado sobre el negocio?

###### Valoración:

* + - 1. 5 o 4 sin conocimientos del emprendimiento;
      2. 3 conocimientos indirectos sobre el emprendimiento;
      3. 2 conocimientos limitados;
      4. 1 conocimientos suficientes.

**Habilidades:** tome en cuenta las habilidades necesarias para el negocio que está evaluando. ¿Hasta qué punto cuenta con esas habilidades? Si no cuenta con ellas, ¿le resultará difícil adquirirlas? Ejemplo de habilidades: Relacionarse, tomar decisiones, trabajar en equipo, buscar soluciones, negociación, aprovechar oportunidades, liderazgo, comunicación...

###### Valoración:

1. 5 o 4 no poseo ninguna;
2. 3 poseo habilidades limitadas;
3. 2 poseo algunas habilidades;
4. 1 poseo habilidades importantes.

**Experiencia:** en algunos casos, quizá cuente con conocimientos sobre el tema, pero no demasiada experiencia. ¿Ha trabajado en un negocio de este tipo?

¿Hasta qué punto es indispensable la experiencia de primera mano?

###### Valoración:

1. 5 o 4 sin experiencia en este negocio;
2. 3 experiencia indirecta del negocio;
3. 2 experiencia limitada del negocio;
4. 1 muy experimentado en el negocio.

**Actitud:** ¿Las actitudes con las que cuenta ayudan para manejar este negocio?

¿Hasta qué punto cuenta con estas actitudes? Si no cuenta con ellas, ¿Le resultará difícil adquirirlas? Tiene actitudes de: dinamismo, confianza en sí mismo, perseverancia.

###### Valoración:

1. 5 o 4 no poseo ninguna actitud para este negocio;
2. 3 poseo actitudes limitadas;
3. 2 poseo algunas actitudes;
4. 1 tengo actitudes importantes pare este negocio

**Preferencia y deseo** ¿Prefiero este negocio a otro?, ¿Me identifico con este negocio? ¿Me imagino que estoy muy feliz haciendo estas actividades?

###### Valoración:

1. 5 o 4 no prefiero ni deseo este negocio;
2. 3 poca preferencia y deseo por este negocio;
3. 2 preferencia y deseo limitado;
4. 1 prefiero y deseo totalmente este negocio.

#### Variables Externas.

**Tecnología e infraestructura:** ¿Es posible acceder a la tecnología y la infraestructura para crear este negocio? ¿Es posible encontrar en la localidad esta tecnología e infraestructura? Ejemplos: Equipos, computadoras, muebles y enseres, terrenos, construcciones.

###### Valoración:

* + - 1. 5 o 4 no accesible;
      2. 3 poco accesible;
      3. 2 accesibilidad limitada;
      4. 1 total accesibilidad.

**Inversión:** ¿Es muy elevado el monto de la inversión? ¿Es posible acceder a fuentes de financiamiento? ¿Dispongo de dinero y bienes para invertir en el negocio?

###### Calificación:

1. 5 o 4 no es posible acceder a la inversión
2. 3 poco acceso a la inversión para este negocio;
3. 2 acceso a la inversión limitado;
4. 1 puerta abierta a la inversión.

**Reglamentación y políticas tributarias:** ¿El estado facilita la creación de estas iniciativas de negocio? ¿Conozco cómo influyen los impuestos para esta activi- dad?

###### Valoración:

1. 5 o 4 total limitante por parte del estado e impuestos altos;
2. 3 poco apoyo del estado para estas iniciativas, impuestos altos;
3. 2 apoyo limitado del estado y ciertas excepciones en impuestos;
4. 1 apoyo suficiente por parte del estado y actividades exentas de impuestos.

**Facilidad de entrada**: piense sobre los costos de ingresar al negocio y sobre las barreras que el mercado presenta para que pudieran existir. Por ejemplo: una empresa de comida le puede resultar difícil ingresar al mercado por el nivel de competencia y los servicios que ofrecen.

###### Valoración:

1. 5 o 4 saturado, de muy difícil entrada;
2. 3 disponibilidades de entrada limitada;
3. 2 mezcla de competidores grandes y pequeños;
4. 1 entrada libre para empresas de cualquier tamaño.

**Originalidad:** nadie proporciona el mismo producto o servicio del mismo modo en que usted piensa proporcionarlo; o nadie más proporciona el producto o servicio en la misma zona. Está buscando un modo de diferenciar el producto o servicio que ofrece de los de otros negocios que ya están en funcionamiento.

###### Valoración:

* 1. 5 o 4 el producto o servicio está disponible en todo lado;
  2. 3 hay algunas empresas que ofrecen el mismo producto o servicio;
  3. 2 una o dos empresas más ofrecen el mismo producto;
  4. 1 no hay otras empresas que proporcionen el producto o servicio.

**Condiciones ambientales:** ¿Afecta negativamente al ambiente este tipo de ne- gocio?

###### Valoración:

* + 1. 5 o 4 afecta totalmente;
    2. 3 afecta en un mínimo porcentaje;
    3. 2 afecta muy limitadamente;
    4. 1 no afecta en nada.

**Condiciones socioculturales:** ¿El negocio no está en contra de las costumbres de la localidad? ¿Puede ser aceptado dentro del contexto cultural de las perso- nas?

###### Calificación:

a) 5 o 4 en contra las costumbres totalmente; b) 3 en contra las costumbres indirectamente; c) 2 en contra de las costumbres parcialmente;

d) 1 totalmente de acuerdo con las costumbres.

### Interpretación.

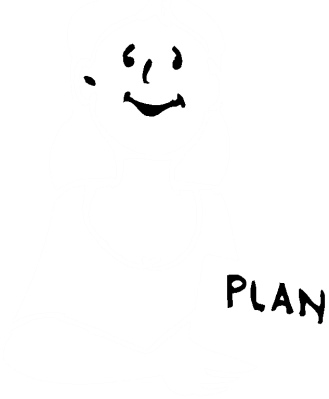
El emprendimiento que obtenga el menor puntaje en el ambiente interno, así como el menor puntaje en el ambiente externo es el emprendimiento ideal. Pero, esto no quiere decir que, necesariamente debe elegirlo, sino que tiene la opción de analizar entre los primeros lugares y seleccionar uno de ellos.

De ahora en adelante, una vez seleccionada la idea de emprendimiento, que considere tiene mayores oportunidades de éxito, deberá ser fruto de su perseverancia, organización, planificación, legalización, talento humano, administración, análisis financiero y de financiamiento, control tributario y contable, planificación comercial y gestión del plan de negocios del emprendimiento.

## EVALUACION DE APRENDIZAJE

***1. Reúna y presente la información requerida en las matrices señaladas durante esta unidad***.

**IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS**



**UNIDAD**

**DIDACTICA**

3

**CAPACIDAD A DESARROLLAR**

 Identifica

los

principios

y

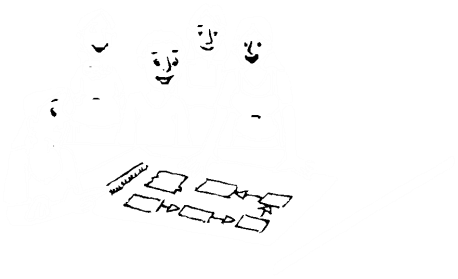
fundamentos del plan de Negocios

para el emprendimiento.

 Identifica las partes que conforman un plan de negocio.

**¿Qué es un plan de negocios?**

El plan de negocios es una herramienta que detalla la forma de desarrollo y sostenibilidad de un “emprendimiento” (a dónde ir, qué hacer durante el camino, cómo hacerlo y en qué tiempo), con la finalidad de disminuir riesgos y concretar las estrategias en términos técnicos, económicos, tecnológicos y financieros.



### 3.1. Características del Plan de Negocios.

Nos ayuda para realizar:

Una descripción detallada de los servicios y productos que se ofrecen.

Saber cómo están definidos los recursos tangibles e intangibles, que le permitan tener capacidad y diferenciación entre competidores y aliados.

Lograr una visión compartida del futuro del emprendimiento y socializar la idea del negocio con todos los productores.

Planificar la gestión del mercado, las ventas y orientar la producción en base a la demanda proyectada.

Motivar a todos los involucrados para trabajar juntos hacia las metas definidas.

Presentar eficazmente nuestro negocio para conseguir más socios, obtener crédito externo, financiamiento de los proveedores, etc.

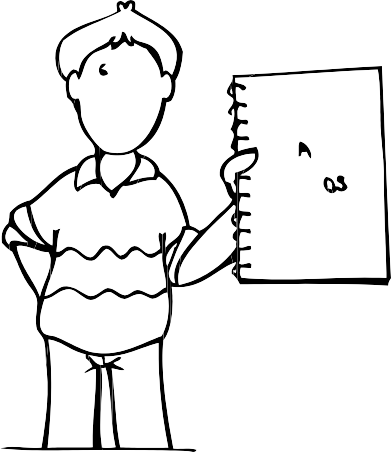
El Plan de Negocios debe ser:

Comprensible Breve Cómodo Atractivo Participativo

El plan de negocios incluye secciones que se conjugan desde un enfoque inter- no y externo para desarrollar estrategias que le permitan tener mercado.

## ELABORACION DEL PLAN DE NEGOCIOS

**UNIDAD DIDACTICA**



4

**CAPACIDAD A DESARROLLAR**

 Elaborar el plan de negocios disponiendo de un conocimiento amplio de la empresa para disponer de acciones, tiempos, convocar socios, conseguir recursos y capacidades necesarias para ejecutarlo.

* 1. **Estructura del Plan de Negocios.**

La estructura es la distribución ordenada de las partes de un todo, permitiendo la organización efectiva del trabajo en diferentes tareas.

En la estructura, las partes están integradas, de tal forma que un cambio en uno de los componentes afecta a los demás en sus relaciones y en la conducta de toda la organización.

Un plan de negocios presenta la siguiente estructura general:

##### ELEMENTOS INTRODUCTORIOS:

* + - 1. Portada
      2. Índice
      3. Resumen Ejecutivo.
      4. Índice.

##### PUNTO DE VISTA ORGANIZACIONAL:

* 1. Descripción del Negocio.
  2. Resumen del negocio.
  3. Equipo de trabajo.
  4. Estructura Organizacional.

##### PUNTO DE VISTA COMERCIAL Y DE MERCADO:

* 1. Características del Mercado.
  2. Definición de Estrategias.

##### PUNTO DE VISTA FINANCIERO:

* 1. Punto de Equilibrio.
  2. Presupuesto.

4.3. Flujo de Efectivo.

### Elementos Introductorios.

Los Elementos de Introducción del plan de negocios - ***la portada, el resumen ejecutivo y el índice -*** determinan la primera impresión de los lectores. En muchos casos, los aspectos introductorios, en particular el *resumen ejecutivo*, serán determinantes para que los lectores continúen leyendo el resto del plan de negocios.

Además, el índice indica si el plan de negocios ha sido bien organizado. Por este motivo, los elementos introductorios deben ser excelentes en cuanto a la presentación y al contenido.

#### Portada.

El propósito de una portada es indicarle al lector qué está por leer y cómo co- municarse con quien la escribió. Su portada también es una forma de que su plan de negocios se haga notar. Los prestatarios ven decenas, o más, de planes de negocios por semana y algo tan simple como usar un papel de calidad para la portada puede captar su atención.

La portada debe tener las palabras “Plan de negocios” y debe incluir:

 El nombre de su negocio.

 El logotipo de su compañía.

 Dirección.

 Número telefónico.

 Dirección electrónica.

 La fecha también debe aparecer en la portada.

 Nombre de quién realizó el plan de negocios.

#### Resumen ejecutivo.

El resumen ejecutivo es lo primero que verá la mayoría de los lectores. Si no es bueno, podría ser la última cosa que lean acerca de su empresa. Los inversionis- tas, leen los resúmenes ejecutivos antes de ver el resto de un plan de negocios, para determinar si desean saber más acerca de un negocio.

El resumen ejecutivo es la primera parte del plan de negocios, pero se la debe escribir al final. A medida que cree las otras secciones del plan, seleccione algunas oraciones o secciones para incluirlas en su resumen.

Su resumen ejecutivo debería tener entre una y dos páginas máximo, y debería incluir:

* + - * El concepto de su empresa.
      * El estado actual de la empresa.
      * Cuando se creó, los propietarios principales, el personal clave y los lo- gros más importantes las características financieras y los requerimientos financieros, si los hubiera.
      * Sobre el producto los clientes y el mercado.
      * Si es una empresa que inicia sus actividades comerciales aún o tendrá información. financiera del pasado, pero si se deberán considerar las pro- yecciones de la empresa: los ingresos, los gastos, la inversión y los indica- dores de decisión.

#### Índice.

El índice les proporciona a los lectores una forma rápida y fácil de encontrar secciones específicas del plan de negocios. Verifique que figuren los títulos de todas las secciones principales, así como los de las secciones secundarias más importantes.

A partir de este momento empiece a escribir la parte técnica el plan de negocios de tu empresa y la divides en tres grandes capítulos.

### Punto de Vista Organizacional.

#### Descripción de la empresa.

Esta sección corresponde al detalle completo del emprendimiento; mientras más sencillo sea la redacción se presentará una imagen clara de las actividades de la organización.

* + - * Fecha de inicio: cuando piensa iniciar o aplicar la propuesta del plan de negocios.
      * Que Estructura legal tiene: piensa crear una empresa familiar, compañía

limitada, unipersonal, etc.

* + - * Cuáles son los socios: Con cuántos socios va a iniciar su empresa.
      * Mapa de ubicación del negocio: es muy creativo mediante un dibujo (mapa)
      * Que lo puedes realizar con pinturas contarnos en donde está ubicado

el negocio.

está dividido el local en donde funcionará tu negocio (estanterías, muebles, baño, etc.).

#### Resumen del Negocio.

Se detalla toda la información de su empresa con una breve reseña histórica y de la industria en la que va a competir, Describa tanto la situación actual del negocio como las posibilidades para el futuro. También debe dar información sobre los diversos segmentos de mercado que participan en el sector, destacan- do especialmente el impacto potencial sobre su empresa.

Siéntase con la libertad de escribir a gusto. La descripción de su empresa es su visión corporativa, e incluye: quién es usted, que ofrecerá y qué necesidades de mercado intentará satisfacer. Generalmente, una sección de descripción del negocio incluye:

* + - * Un resumen del negocio u emprendimiento.
      * Información acerca de la empresa.

La información del negocio también debe detallar la declaración de la misión, visión, valores y objetivos bajo los cuales trabajará tu empresa. Una vez que tenga esta información, puede describir los aspectos más “técnicos” de su em- presa:

* + - * ¿Cuál es la historia detrás de la creación de la empresa – el problema o la necesidad que lo motivo para iniciar su negocio como una solución?
      * ¿Qué tipo de empresa es? ¿De venta mayorista? ¿De venta minorista?

¿Es una empresa productora? ¿De servicios?

* + - * ¿Qué necesidades de mercado satisfará? ¿A quién le venderá? ¿Cómo se venderán sus productos o servicios?
      * ¿Cuál es la tecnología que aplicará? El proceso de producción de la empresa será una justificación de la estrategia de fabricación o compra de los componentes de producción o de servicios. Esto nos dice si su empresa creará todos los componentes necesarios para la producción del producto o servicio a nivel interno o si comprarás un servicio o un producto para agregarlo al propio.
      * ¿Qué sistemas complementarios se utilizarán? ¿Atención al cliente? ¿Publicidad? ¿Promoción?

generales.

#### Justifica los productos o servicios.

Describa cada uno de sus productos o servicios, concentrándose en cómo serán utilizados. Incluya todos los detalles que sean necesarios para que los lectores perciban qué es lo que vende, cuáles son las aplicaciones y los usuarios finales, ponga énfasis en las características específicas o en las variaciones que presenta tu producto

Indica cual sería la máxima capacidad de producción o de prestación del servicio de la empresa con los medios y personas con los que cuentas inicialmente y sí esta se incrementaría en los siguientes dos años.

Define qué empresas proveedoras de materias primas van a ser necesarias para que puedas producir los productos o prestar los servicios indicando, dónde se encuentran y qué condiciones y formas de pago nos van a facilitar.

#### Equipo de trabajo.

Incluye una lista detallada de quiénes serán los colaboradores del emprendimiento; sus antecedentes, experiencia (escribe su hoja de vida en un máximo de media página por cada socio) y cómo contribuirán al éxito de tu plan.

#### Estructura Organizacional. Organigrama.

El organigrama nos indica la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa o de una de sus áreas o unidades administrativas. Grafica el organigrama que propones para el funcionamiento de tu empresa

#### Funciones de cada miembro.

Detalla las funciones que van a desarrollar los miembros de tu equipo de trabajo, esto permitirá de manera clara conocer el rol de cada persona y la responsabilidad que tienen con ello.

### Punto de Vista Comercial y de Mercado.

#### Características del mercado.

* + - * Indica el **ámbito de actuación** de la empresa (geográfico, sectores de actividad.)
      * Describe cual es el **segmento o segmentos de mercado** con los que trabajarás considerando los características geográficas, demográficas y psicográficas.
      * Define cuales serán tus clientes potenciales y sus necesidades.
      * Identifica la competencia: realiza un sondeo de mercado y realiza un cuadro de quienes son tus mayores competidores conoce como es su producto, a qué precio venden, como es la calidad y como son sus servicios.

#### Define la Estrategia.

Después de analizar y conocer sobre el punto anterior, define cual es la diferencia de nuestros productos y beneficios con la competencia:

* + - * Descripción de los productos y servicios (producto).
      * El posicionamiento (promoción).
      * La estrategia de precios (precio).
      * Sistema de ventas (plaza o distribución).

#### Descripción de los productos y servicios.

Si vende un producto, es recomendable que incluya todas las especificaciones y características, de ser posible, incluya una buena fotografía.

También debe destacar que el producto que esté ofreciendo no atenta con el medio ambiente, sobre las formas de reciclar y si se lo pudiera volver a reutilizar.

* Concéntrese en sus propios factores de éxito. Cómo logrará los ingresos.

¿Por qué tendrán éxito sus productos o servicios en el mercado? Puede utilizar distintos motivos: organizada, equipamiento de avanzada, ubica- ción excepcional, el mercado, es un gran producto a un precio justo, etc.

* Uno de los desafíos será mantener la «originalidad» de la propuesta de venta única. Si es posible que la competencia comience a ofrecer produc- tos o servicios que compartan las características originales de los tuyos, debería pensar cómo piensa mantenerse en la punta.
* Sea específica cuando describa su ventaja competitiva. Explique cómo lo hará, y por qué esto le diferenciará de la competencia.

#### El Posicionamiento.

La posición constituye la identidad de su empresa en el mercado: es la forma en que desea que el mercado y la competencia perciban su producto o servicio, el posicionamiento se basa en los clientes y en la competencia:

* + - * Busca información acerca de la competencia, comprando en sus tiendas o llamándolos para saber qué ofrecen y cuánto cobran por ese producto

o servicio.

* + - * A fin de desarrollar una lista de los puntos fuertes y los puntos débiles de la competencia, considere aspectos como la distribución, la determinación del precio, el valor, el servicio y la puntualidad.
      * Que información le dio el sondeo rápido de mercado (SRM) considere todos los criterios que encontraste en este sondeo: el precio, la ubicación, el servicio de entrega, el horario de atención, la calidad del producto, asesoría.
      * De ser apropiado, recurra a revistas comerciales a fin de informarte acerca
      * de los puntos fuertes y débiles de la competencia.
      * A fin de posicionarte en el mercado, deberás comprender las prácticas estándares de la industria, tales como la determinación de precios, la facturación y la distribución.
      * Que estrategias utilizaras para que tus productos se puedan vender, que medios utilizaras para que conozcan tus productos.

#### La Estrategia de Precios.

Describa el precio que tendrá su producto o servicio y la manera en que llegó a definir ese precio. Una vez explicadas la fijación de precios y los fundamentos que la sustentan, considere el lugar en el que lo posiciona esta estrategia de fijación de precios dentro del marco de los demás proveedores del mismo producto o servicio. Luego, explique la manera en que el precio hará que el producto o servicio sea aceptado.

Siempre debe indicar la política de precios que va a desarrollar su empresa y las diferencias que existen con la competencia en cuanto a esa política de precios.

#### Sistema de ventas.

Describa como se va a desarrollar el proceso de venta y distribución del producto desde que la clientela tiene conocimiento de la empresa hasta que se presta el servicio o se vende el producto.

Indique cómo se va a organizar la política de ventas de la empresa, con qué personal se va a contar y qué labores van a realizar.

Sus ventas serán solo de contado o a crédito para ello debe establecer reglas sobre como realizar los cobros y los pagos en cuanto a los plazos y los medios. Usa un resumen de un párrafo para justificar las proyecciones de ventas.

### Punto de Vista Financiero.

Este punto es fundamental y deberá incluir el análisis del punto de equilibrio, un presupuesto de ingresos y resultados y de flujo de efectivo. Estos reportes muestran una proyección y una representación expresada en números sobre lo que la empresa piensa realizar hacia el futuro.

#### 4.5.1 ¿Cómo calcular el punto de equilibrio?

Costos fijos

El punto de equilibrio =

Precio de venta – costo variable unitario

##### Ejemplo:

Precio de venta: $ 10 Costos Fijos: $ 100 Costo variable: $ 7

100

##### El punto de equilibrio = = 33.33

10 – 7

En este caso, como normalmente no se venden unidades divididas, se tendrían que vender 34 unidades para cubrir los costos. A partir de 35 unidades, la em- presa empezaría a tener ganancias.

##### ¿Y qué significa?

Con esta información, se debe analizar y preguntarse:

* ¿Podemos lograr esta cantidad de ventas?
* Si no podemos lograr esta cantidad de ventas, hay posibilidad de...
* ¿Bajar los costos fijos?
* ¿Bajar los costos variables?
* ¿Conseguir mejor precio de venta?

*Una vez que conoces el punto de equilibrio para un producto, puede analizar si es posible lograr la producción necesaria. Si no, hay que bajar costos o conseguir mejores precios de venta.*

#### Presupuesto.

Un presupuesto expresa en números lo que espera que pase en una empresa en un período. Los presupuestos son muy importantes en la planificación de una empresa y también en el control de las que están en marcha.

Los presupuestos son útiles para proyectar:

 Las ventas de la empresa;

 Los costos de producción;

 La necesidad de efectivo;

 Las necesidades de materia prima;

 La mano de obra y otros gastos.

El presupuesto debe desarrollarse tomando en cuenta todos los planes opera- tivos que tiene la empresa. Por ejemplo, si la empresa está planeando comprar una máquina nueva, esto debe reflejarse en el presupuesto. Si la empresa pla- nea contratar más personas, de igual manera debe reflejarse en el presupuesto. Si se va a aumentar la producción, los costos de este aumento deben reflejarse en el presupuesto.

#### Flujo de efectivo.

**Qué es:** es una proyección de los ingresos y egresos de la empresa que solo incluye lo que es efectivo.

**Para qué sirve:** conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un periodo determinado, como puede ser una semana, mes, trimestre o año. El flujo de efectivo permite:

* + - * Asegurar que se tenga los recursos necesarios para pagar los préstamos a tiempo; asegurar que se tenga el dinero para cubrir todas las obligaciones de la empresa a tiempo – salarios, beneficios, pagos a proveedores y otros;
      * Tomar la decisión del mejor uso de los fondos cuando existe un excedente de efectivo;
      * Tomar las medidas necesarias para conseguir financiamiento cuando

exista un faltante de efectivo.

##### ¿Cómo se elabora un flujo de efectivo?

Los pasos para elaborar un flujo de efectivo incluyen:

* Identificar todos los ingresos y egresos de efectivo de la empresa.
* Preparar una tabla de flujo de caja.
* Calcular el flujo neto.
* Calcular el flujo acumulado.
* Analizar el flujo de efectivo.

##### ¿Y si necesita financiamiento?

Para la gestión de financiamiento necesita detallar la inversión, saber a dónde y cómo va a destinar los recursos obtenidos: terreno, infraestructura, equipos, muebles, insumos…

**Detalle de la inversión y gestión del Financiamiento:** en esta sección, se detallan los equipos necesarios para el funcionamiento de la empresa, resumidos en la sección inversiones preoperativas, generalmente esta sección se divide en gastos de pre-operación, activos de corto plazo y activos de largo plazo.

En los gastos de pre-operación, se incluyen los gastos de constitución legal de la empresa, por derechos de patentes, por estudios de mercado previos, por asesorías técnicas, por diseños e impresiones, por acondicionamiento del local, por instalaciones eléctricas o remodelaciones, por permisos o certificaciones ambientales etc.

En los activos de corto plazo, se incluyen el efectivo de inicio, las inversiones en artículos de cómputo y comunicaciones, papelería para facturación, artículos para decoración, mobiliario, inventarios de inicio, seguros de alquiler y pagos por adelantado, etc.

En las inversiones de largo plazo, se incluyen terrenos, compra de vehículos y maquinaria, construcciones, etc.

En el caso de que se necesite financiamiento externo, se puede buscar diferentes fuentes, como por ejemplo:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| FUENTES | VENTAJAS | DESVENTAJAS |
| Vecinos o miembros de la Familia | Puede ser que no se tiene que pagar intereses | En muchos casos, implica tener que retornar el favor en el futuro |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Proveedores de insumos | En general, es fácil de acceder estos créditos | Los créditos solo aplican a los productos vendidos  por el proveedor, intermediarios o  procesadores |
| Prestamistas | En general existen pocos requisitos para estos créditos  Los créditos son rápidos | La tasa de interés puede ser alta |
| Instituciones financieras formales y bancos | Los montos disponibles pueden ser mayores | Muchas veces tienen Requerimientos complejos para la solicitud del crédito  En general, hay que dar una garantía real |

#### Indicadores de decisión.

##### VAN (VALOR ACTUAL NETO)

Este valor es uno de los más usados para comparar entre diferentes alternativas de inversión, es la cifra que indica lo que estaría ganando el empresario por participar en ese proyecto. El VAN refleja lo que las utilidades generadas por la empresa en el futuro, menos la inversión inicial, valen el día de hoy, es decir lo que genera en utilidades el proyecto, después de descontar el costo del dinero aportado por el inversionista.

Las utilidades generadas por la empresa son descontadas a una tasa de interés conocida, como ajuste por el valor del dinero en el tiempo, ya que las utilidades generadas en el futuro valen menos que las utilidades generadas hoy.

Un VAN de cero, indica que la empresa genera suficientes utilidades para cubrir la rentabilidad mínima deseada por el empresario, la cual estará en función del riesgo del proyecto o de las alternativas de inversión que posea. Los valores por encima de cero indican el premio que el empresario obtiene por el riesgo de realizar la inversión. Entre mayor es el VAN del proyecto, más atractiva es la inversión; sin embargo, el valor estimado estará en función del número de años con el que se calcule, ya que entre mayor sea el número de años, mayor será el VAN del proyecto

##### TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

Es el porcentaje que significa el ritmo al cual se recupera el dinero que se invierte en un proyecto. Por ejemplo, si abres un nuevo negocio y su tasa interna de retorno es del 20% anual, significa que cada año vas a recuperar ese porcentaje del dinero que usaste para abrir el negocio, o sea que en 5 años recuperarás totalmente tu inversión inicial y posteriormente a esos 5 años todo esto serán utilidades. Este dato indica la rentabilidad que el empresario recibiría hoy, por correr el riesgo de invertir su dinero en la empresa.

Cuando la TIR es mayor que la tasa de interés del mercado, el rendimiento que obtendría el inversionista realizando la inversión es mayor, por lo tanto, conviene realizar la inversión.

Si la TIR es menor que la tasa de interés, el proyecto debe rechazarse.

Cuando la TIR es igual a la tasa de interés, el inversionista es indiferente entre realizar la inversión o no.

Para realizar estos cálculos existen hojas electrónicas de fácil manejo que te permitirán analizar estos datos. Y que tú las conocerás cuando desarrolles este tema.

### Pasos para Solicitar el Crédito:

1. Entregar el plan de emprendimiento
2. Tener un garante, el mismo que puede ser un familiar directo (padre o hermanos), que cuente con una fuente de ingresos (actividad económica de ingresos variables o fijos)
3. Adjuntar todos los documentos requeridos por la financiera.

 Ser cliente activo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito o banco, apertura de libreta de ahorros.

 Copia de cédula de identidad y papeleta de votación actualizadas del deudor, garantes y cónyuge a color.

 Documento confiable que permita conocer su domicilio exacto según el caso.

 Justificar los ingresos que constan en la solicitud mediante el análisis in situ del negocio. Información complementaria (ej.: contrato de arriendo de local donde va a funcionar el negocio) y registros comprobables. En otras palabras, todo lo que permita “verificar” la información.

 Certificado del negocio o copia del RUC o RISE

 Justificar el patrimonio si lo tiene.

 Certificado de trabajo de la institución empleadora, con la fecha de ingreso (mínimo seis mese), cargo y el sueldo que percibe y los 3 últimos roles de pago, (si aplica)

 Justificar el patrimonio (escrituras, impuesto predial, certificados de propiedad, inversiones, matricula de vehículos, etc.)

 Recibo de pago de luz, agua o teléfono de domicilio

 Justificar el tipo de vivienda: arrienda, de familiares u otras, en caso de no tener casa propia (certificado, contrato de arriendo, etc.)

 Tablas de amortización, en caso de tener deudas vigentes en otras instituciones del sistema financiero (si desean justificar)

 Certificados sobre créditos en otras instituciones del sistema financiero con calificación “B” (si aplica).

### GESTIÓN DE LOS ASPECTOS LEGALES:

#### Tome en cuenta el Riesgo Empresarial

Debes saber que para iniciar un negocio tienes que ser capaz de demostrar las habilidades necesarias que posees para estimar y evaluar un riesgo.











Determina metas y objetivo

Ten en claro las alternativas

Reúne la información y plantéate alternativas Minimiza los riesgos

Planifica e implementa alternativas

##### Permisos Legales

Para que tu emprendimiento funcione legalmente debes obtener los siguientes permisos y patentes según la dinámica de tu emprendimiento.

##### Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El cual lo debes obtener acercándote al Servicio de rentas internas más cercano a tu localidad, la declaración de tus impuestos se realiza de forma periódica.

**Requisitos:**









Original y copias a color de la cédula y papeleta de votación

Planilla de agua, luz o teléfono.

Formulario de inscripción.

Mayor información obtendr[ás en el SRI, www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec/)

#### Patente Municipal

Es un comprobante emitido por la administración municipal y se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial y opera en la zona geográfica.

Requisitos:









Formulario de Inscripción de patente

Copia de cédula

Copia de papeleta de votación

Copia de la carta del Impuesto predial en dónde está ubicado el emprendimiento

 Copia del RUC

#### Permiso Sanitario de Funcionamiento

Es un documento que emite la administración municipal que autoriza el funcio- namiento de los establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por delegación del Ministerio de Salud: mercados, micro mercados, tiendas de abarrotes, locales de abastos, consignación de víveres, de frutas, ba- res, restaurante, cafetería, heladería, juegos electrónicos, salones de belleza, etc. En ciudades grandes también las ventas ambulantes.

Requisitos:







Solicitud de permiso sanitario

Copia de cédula de identidad y de votación

Informe de compatibilidad de uso

#### Registro Sanitario

Es necesario obtener el Registro Sanitario cuando se elaboran productos ali- menticios procesados y se coloque una marca comercial. Estos productos son: productos aditivos alimenticios, cosmético, de higiene, perfumes, productos naturales, procesados, medicamento, productos naturales de uso medicinal, reactivo.

Requisitos:

 Adquirir el formulario único de solicitud de registro sanitario.

 La solicitud y los requisitos descritos deberán entregarse en cualquier laboratorio regional del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez.

 Identificación del negocio y sus respectivos documentos legales.

 Realizar análisis de muestras en laboratorio.

 Presentar el proyecto de etiqueta de acuerdo a las normas INEN con la respectiva marca comercial.

#### El nombre y logotipo del emprendimiento

Ponle un nombre a tu emprendimiento y diseña tu logotipo. La imagen con la que quieres de tu emprendimiento, producto o servicio sea conocido en el mercado.

Recuerda que tiene que ser original y único.

#### Cronograma de Ejecución

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES** | | | | | | | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **MESES** | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| Presentación del plan de negocios | X |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Búsqueda de financiamiento | X | X |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |



**CONCLUSIÓN**



Recuerde que cada una de las partes del plan de negocios se encuentra entrelazada una con otra, por lo que debe tener muy presente la forma como va estructurando el documento. Tenga mucho cuidado al momento en que identificar el mercado, pues éste es un aspecto determinante al momento de diseñar su capacidad productiva o de servicios, así mismo cuando realice el estudio financiero diséñalo lo mas real posible, pues al final se verá reflejado en los resultados esperados del negocio y determinará la factibilidad de llevar a cabo o no su emprendimiento.

Hay que destacar la utilidad de escribir un buen plan de negocios; sin embargo, la profundidad del análisis y la calidad del trabajo, dependerán de la disposición de cada emprendedor, del monto de la inversión y del uso que se le dará al documento.



**BIBLIOGRAFÍA**

 FUNDER, Programa de emprendimiento juvenil “Mi Chance”, Quito.



2015.

 Centro Técnico Vocacional –CICAP. Curso “Plan Empresarial”, Estelí, 22 de julio de 2015.

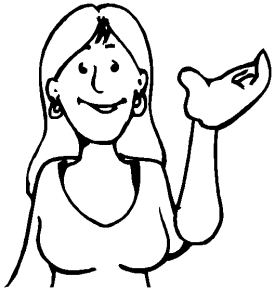
 Ministerio de Educación. Guía para la organización y gestión de servicios de promoción, asesoramiento y apoyo al emprendimiento productivo de egresados.

 FUNDER. Programa de emprendimientos juveniles “Mi Chance”, Quito, 2016.

 Richard Stutely, Plan de negocios – La Estrategia Inteligentes, pearson educación, 2010

 Karen Weinberger Villarán, Plan de negocios, USAID – Perú.

 Centro Técnico Vocacional –CICAP. Curso “Plan Empresarial”, Estelí, 22 de julio de 2015.



**ANEXOS**

ANOTACIONES

### MATRIZ GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

#### IDENTIFICAR LA IDEA DE EMPRENDIMIENTO

**¿Identificar una idea de emprendimiento? Cree una Visión de Futuro**

***Matriz 1:*** *Cree una visión de futuro*

|  |  |
| --- | --- |
| **De aquí en cinco años:** | |
| ¿Dónde vive? |  |
| ¿Qué hace en su vida cotidiana? |  |
| ¿Qué tipo de trabajo realiza? |  |
| ¿Trabajo solo/a o con otras personas? |  |
| ¿Quiénes lo rodean? |  |
| ¿Qué hace cuando no está trabajando? |  |
| ¿Cuánto dinero consigo como ingreso mensual? |  |

#### Conózcase a Si Mismo

|  |  |
| --- | --- |
| **Matriz 2: Conózcase a si mismo** | |
| En qué actividades soy bueno/a |  |
| Aptitudes que he adquirido a través de los años |  |
| ¿Cuánto dinero consigo como ingreso mensual? |  |
| ¿Soy proactivo/a? Suelo tomar la iniciativa o generalmente espero de los otros/as. |  |

**Análisis de Necesidades del Mercado.**

MAPA:

#### Datos de Identificación:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Provincia |  | Parroquia |  |
| Cantón |  | Comunidad |  |

1. **Analizar los Emprendimientos Existentes:**
   1. Enlistar los negocios locales existentes

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nº | Tipo de Negocio | Nombre del Negocio | Productos/servicios que vende |
| 1 |  |  |  |
| 2  3  4  5  6  7  8  9  10 |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

* 1. *Analizar el servicio/atención*:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Local | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Muy buena |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Buena |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Regular |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mala |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. *Analizar la infraestructura*:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Local | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Muy buena |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Buena |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Regular |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mala |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

#### Identificar nuevas alternativas de Emprendimiento:

* 1. ¿Qué servicios o negocios hacen falta en la localidad? Valore de 1 a 5 desde pésimo a excelente:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Servicio o negocio que hace falta en la localidad | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

Su opinión:

1. ………………………………………………………………………………………………...

2. ………………………………………………………………………………………………...

3. ………………………………………………………………………………………………...

4. ………………………………………………………………………………………………...

5. ………………………………………………………………………………………………...

#### Identificar condiciones generales:

* 1. ¿Existen oficinas de servicios públicos (municipio, bancos, hospitales, escuelas, colegios, canchas deportivas)?

Si NO

Cuáles: …………………………………………………………………………..

* 1. ¿Existen paradas principales de buses o vehículos que transporta pasa- jeros?

Si NO

Cuáles: …………………………………………………………………………..

¿Qué comentarios tienen de la localidad, barrio, parroquia o comunidad donde piensa poner el negocio o servicio?

Valore de 1 a 5 desde pésimo a excelente:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Comentario** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Peligroso |  |  |  |  |  |
| Tranquilo |  |  |  |  |  |
| Acogedor |  |  |  |  |  |
| Otro |  |  |  |  |  |

#### Resultado del análisis:

Sistematice la información obtenida en cinco opciones de negocio relevantes.

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Negocios relevantes para usted** |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |

### EVALUACIÓN DE LAS IDEAS EMPRENDIMIENTO

**Matriz 4:** Evaluación de selección de ideas de Emprendimiento:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **IDEAS A VALORAR** | | | **Idea 1** | **Idea 2** | **Idea 3** | **Idea 4** | **Idea 5** |
|  |  |  |  |  |
| Variables internas | 1 | Conocimiento |  |  |  |  |  |
| 2 | Habilidad |  |  |  |  |  |
| 3 | Experiencia |  |  |  |  |  |
| 4 | Actitud |  |  |  |  |  |
| 5 | Preferencia y deseo |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  | |  |  |  |  |  |
| Variables externas | 6 | Tecnología |  |  |  |  |  |
| 7 | Inversión |  |  |  |  |  |
| 8 | Reglamentación y políticas tributarias |  |  |  |  |  |
| 9 | Facilidad de entrada |  |  |  |  |  |
| 10 | Originalidad |  |  |  |  |  |
| 11 | Condiciones ambientales |  |  |  |  |  |
| 12 | Condiciones socioculturales |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  | |  |  |  |  |  |

#### Criterios para la Valoración.

Adaptado de CCH Business Owner’s Toolkit

D **Variables Internas:** conocimiento, habilidades, experiencia, actitud, preferencia y deseo.

D **Variables Externas:** tecnología e infraestructura, inversión, reglamentación y políticas tributarias, facilidad de entrada, originalidad, condiciones ambientales, condiciones socio-culturales.

#### Interpretación.

¿Qué emprendimiento ha decidido ejecutar?

### ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

#### ELEMENTOS INTRODUCTORIOS

**Portada.**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del negocio |  |
| Logotipo |  |
| Dirección |  |
| Número telefónico |  |
| Dirección electrónica |  |
| Fecha |  |
| Nombre |  |

#### Resumen Ejecutivo del Negocio.

|  |  |
| --- | --- |
| Concepto |  |
| Estado actual |  |
| Cuándo se creó |  |
| Propietarios/Socios |  |
| Personal de Apoyo |  |
| Logros |  |
| Características financieras |  |
| Requerimientos financieros |  |
| Sobre el producto los clientes y el mercado |  |
| Proyecciones: ingresos, gastos, inversión indicadores de decisión. |  |

**Índice.**

### PUNTO DE VISTA ORGANIZACIONAL

#### Descripción de la empresa.

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha de inicio |  |
| Que Estructura legal tiene |  |
| Cuales son los socios |  |
| Mapa de ubicación del negocio |  |
| Como esta distribuida la propiedad |  |

**Resumen del Negocio.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información del negocio |  |
| Misión |  |
| Visión |  |
| Valores |  |

#### Justifica los productos o servicios.

Describa cada uno de sus productos

¿Porque son necesarios para su demanda?

**Descripción del proceso productivo**

¿Cómo fabrica su producto o como lleva a cabo su servicio?

#### Estructura Organizacional.

|  |  |
| --- | --- |
| **Equipo de trabajo** | **Funciones de cada miembro** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Organigrama.**

### PUNTO DE VISTA COMERCIAL Y DE MERCADO

#### Características del mercado.

|  |  |
| --- | --- |
| Ámbito de actuación |  |
| Segmento de mercado | Características geográficas |
| Características demográficas |
| Características psicográficas y económicas |
| Clientes | Describa su competencia directa (productos sustitutos) |
| Competencia | Describa su competencia indirecta (productos complementarios) |

**Define la Estrategia.**

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción de los productos y servicios (producto) |  |
| El posicionamiento (Que acción lleva a cabo para posicionar su producto o servicio, promoción). |  |
| La estrategia de precios (precio) |  |
| Sistema de ventas (plaza o distribución) |  |

### PUNTO DE VISTA FINANCIERO

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| INVERSIÓN INICIAL |  | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| Equipos |  |  |  |
| Materiales |  |  |  |
| Insumos |  |  |  |
| Inversión total |  |  |  |
| Presupuesto |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| PRESUPUESTO DE INVERSIÓN | Financiamiento propio | | Financiamiento externo | |
| Valores | Porcentaje | Valores | Porcentaje |

##### ¿Calcular el punto de equilibrio?

Costos fijos

El punto de equilibrio =

Precio de venta – costo variable unitario

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PUNTO DE EQUILIBRIO** | Costos Fijos |  |
| Costos Variables |  |
| Precio de Venta |  |

##### ¿Y qué significa?

* ¿Podemos lograr esta cantidad de ventas?
* Si no podemos lograr esta cantidad de ventas, hay posibilidad de...
* ¿Bajar los costos fijos?
* ¿Bajar los costos variables?
* ¿Conseguir mejor precio de venta?

**Presupuesto.**

|  |  |
| --- | --- |
| Las ventas de la empresa |  |
| Los costos de producción |  |
| La necesidad de efectivo |  |
| Las necesidades de materia prima |  |
| La mano de obra y otros gastos |  |

**Flujo de efectivo.**

##### ¿Elabore un flujo de efectivo? Identificar flujo de efectivo

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| (=)Flujo neto efectivo (+)saldo inicial de efectivo (+)financiamiento  (saldo final de efectivo) | **INGRESOS** | **EGRESOS** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Tabla de flujo de caja**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Conceptos | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | TOTAL |
| Ventas totales |  |  |  |  |  |  |  |
| Al contado |  |  |  |  |  |  |  |
| A crédito |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |  |  |  |
| Cuentas por cobrar al fin de mes |  |  |  |  |  |  |  |
| Compras totales |  |  |  |  |  |  |  |
| A crédito |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Calcular el flujo neto |  |
| Calcular el flujo acumulado. |  |
| Analizar el flujo de efectivo. |  |

#### Indicadores Económicos de decisión.

|  |  |
| --- | --- |
| **Indicadores económicos** | **VAN** (Valor Actual Neto) |
| **TIR** (Tasa Interna de Retorno) |
| **Recomendaciones** |  |

**¿Y si necesita financiamiento?**

Detalle de la inversión y gestión del financiamiento:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FUENTES** | **VENTAJAS** | **DESVENTAJAS** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Requisitos para Solicitar el Crédito para su Emprendimiento:**

### GESTIÓN DE LOS ASPECTOS LEGALES:

#### Tome en cuenta el Riesgo Empresarial

**Permisos Legales**

#### Registro Único de Contribuyentes (RUC)

**Patente Municipal**

#### Permiso Sanitario de Funcionamiento

**Registro Sanitario**

### Cronograma de Ejecución

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES** | | | | | | | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **MESES** | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**CONCLUSIÓN**

ANOTACION

