



FONDO DE EMPLEADOS DEL ICA Y CORPOICA "CORVEICA"

Guía para la Presentación de Proyectos Empresariales
"PLAN DE EMPRESA"

**PROGRAMA DE PROYECTOS EMPRESARIALES
SOLIDARIOS DE CORVEICA "PROESCOR"**

Bogotá, 2006

1. ASPECTOS GENERALES

1.1 DATOS DEL EMPRESARIO

Nombre del Empresario: (Asociado (s)): _____

Dirección y ciudad: _____

Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Centro Integral de Servicio CORVEICA: _____

Dirección y entidad donde trabaja: _____

1.2 DATOS DEL PROYECTO

Nombre del proyecto: _____

Tipo de actividad a realizar:

____Industrial ____Agroindustrial ____Comercial

____Servicios Cual? _____

Localización del proyecto: _____

Fecha de iniciación del proyecto: _____

Fecha de Presentación del Proyecto: _____

Monto total: _____

Valor aportes propios: _____

Valor solicitud de préstamo: _____

Plazo del crédito: _____

Periodo de Gracia: _____

2. ASPECTOS BASICOS DEL PROYECTO

2.1 ANTECEDENTES

Realice una breve reseña de la idea de negocio, involucrando las razones y/o necesidades que llevaron a generar o seleccionar esta idea.

2.2 PROBLEMA QUE INTENTA RESOLVER Y/O OPORTUNIDAD QUE INTENTA APROVECHAR

Es el proyecto necesario o innovador? que tan importante es el problema que resuelve. Describa.

2.3 OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO

Objetivo General:

Cual es el propósito principal de la empresa.

Objetivos Específicos:

Como se logra desarrollar el propósito principal de la empresa.

3. ESTUDIO DE MERCADO

Este aspecto busca tener una descripción precisa de los futuros clientes y como estos atienden sus necesidades actualmente.

3.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER

Se describe el producto / servicio en sus usos, funcionalidad, nombre comercial, color, olor, peso, tamaño.

3.2 COMO DIFERENCIA EL PRODUCTO O SERVICIO DE LOS QUE SE OFRECEN EN EL MERCADO?

Que valor agregado tiene el producto/servicio.

3.3 QUIENES SON LOS CLIENTES ACTUALES DEL PRODUCTO O SERVICIO?

3.4 EL PRODUCTO O SERVICIO A QUIEN ESTA DIRIGIDO?.

Popular, media, alta, todos, porque?

3.5 COMO DETERMINÓ EL PRECIO DEL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER?

Cual es el precio de venta del producto o servicio a ofrecer y como se determino este valor. Costos, competencia.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	COSTO UNITARIO DE COMPRA (\$)	PRECIO UNITARIO DE VENTA (\$)

3.6 CUANTO PODRAN CONSUMIR LOS CLIENTES

Cuales serán las ventas proyectadas de la empresa.-mensuales, anuales-

PERIODO AÑO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO UNITARIO DE VENTA (\$)	UNIDADES VENDIDAS MES	VALOR TOTAL DE VENTA DEL PRODUCTO MES (\$)	UNIDADES VENDIDAS ANUALES	VALOR TOTAL DE VENTA DEL PRODUCTO ANUAL (\$)

3.7 COMO SE HACE ACTUALMENTE LA COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Identifique quienes y como participan en la comercialización.

3.8 CUAL ES EL CANAL DE VENTA QUE SE UTILIZA PARA OFRECER EL PRODUCTO O SERVICIO.

Puntos de venta, directo, distribuidor, mayoristas y por que?

3.9 QUE ESTRATEGIA DE MERCADO IMPLEMENTARA LA EMPRESA PARA CREAR, EXPANDIR O MODIFICAR LA CLIENTELA ACTUAL DEL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER Y CUAL ES SU COSTO (Promociones, publicidad, comisiones de ventas, etc.)

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTOS ANUAL
Publicidad		
Promociones		
Comisiones de venta		
Otros..		

3.10 EL PRODUCTO O SERVICIO TIENE COMPETENCIA

Analice el entorno y enuncie cual es su competencia y como se encuentra con respecto a ellos.

3.11 COMO COMPETIRA?

Reduciendo costos de producción, diferenciando el producto o servicio, dirigiéndome a una clientela específica. Explicar.

4. ESTUDIO TECNICO

Este aspecto del plan permite tener una idea de la cantidad producto/servicio que se van a producir, el lugar donde se ubicaran, el tipo de proceso a utilizar y los equipos e instalaciones necesarias.

4.1 DESCRIBA DETALLADAMENTE EL PRODUCTO O SERVICIO QUE SE VA A OFRECER.

En cuanto a sus características fisico-químicas tamaño, peso, volumen, color, empaque, acequibilidad, unidad de medida, forma de almacenamiento y transporte y plantee el desarrollo de nuevos subproductos.

4.2 ANÁLISIS DE PROVEEDORES DE LOS INSUMOS

Para que el proyecto ingrese en su etapa de operación habrá que requerir insumos, incluso podría solicitar la contratación de algunos servicios. Hay necesidad de estudiar especialmente la disponibilidad de los mismos.

PROVEEDOR	MATERIA PRIMA	SERVICIOS	UBICACION

4.2.1 Detalle las materias primas, insumos o servicios que se requerirán en el proceso y su costo, si es un producto cuanto volumen se comprara y a que precio. - calcularlo mensualmente y anualmente-

PERIODO AÑOS	MATERIA PRIMA O SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	Cantidad Mensual	Vr. Unitario	Vr. Total mensual	Cantidad Anual	Vr. Total Anual
Año 1							
Año 2							
Continuar							

4.3 Se recomienda visualizar el proceso productivo o técnico describiéndolo detalladamente y a través de un diagrama de flujo, donde se indique la maquinaria, la mano de obra, materia prima a utilizar, y todo lo que intervenga en la producción del producto o servicio, se puede apoyar en personas especializadas en el tema.

4.4 CUAL ES EL TAMAÑO ADECUADO DEL PROYECTO?

Es decir, defina la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio. Ejemplo: en una fabrica el número de metros de tela producidos en un mes o año y en un hotel el número de camas disponibles.

4.5 ¿DÓNDE UBICAR EL PROYECTO?

Se debe indicar la localidad, región, zona y/o ciudad en las cuales es posible ubicar la sede o planta de producción del proyecto.

Algunos factores que se deben tener en cuenta para esta decisión son los siguientes:

- Localizarlo cerca de los consumidores o las fuentes de materias primas y proveedores –tener en cuenta costos-.
- Medios de transporte y estado de las vías de la zona.
- Disponibilidad de terrenos con acceso permanente a servicios públicos. -costos-

- Mano de obra a utilizar, costos.
- Políticas de orden urbano y rural.
- Condiciones de orden fiscal y tributario.
- Precio de la tierra.

4.6 RELACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Son los equipos, maquinarias y herramientas que se utilizan para implementar el proceso productivo. Se debe elaborar una lista que contenga el tipo, cantidad, especificaciones técnicas, valor de compra y condiciones de las mismas.

MAQUINA O EQUIPO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TOTAL			

4.7 OBRAS CIVILES – INSTALACIONES LOCATIVAS.

Se debe tener una idea aproximada de las instalaciones que debe tener el proyecto y cual en un momento dado podrían ser sus adecuaciones.

Se puede hacer un cálculo global averiguando los costos de construcción por metro cuadrado o indicar que clase de inmueble se utilizara (casa, oficina, bodega, lote, con que características y costos) estipulando si serán arrendadas y cual es su valor.

INFRAESTRUCTURA			
ARRIENDO	TIPO	Vr. Mensual	Vr. Anual
CONSTRUCCION	TIPO	Vr. Metro²	Vr. Total adecuaciones

4.8 Realice un grafico donde muestre la distribución de la empresa.

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

5.1 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.

Se requiere realizar un esquema básico con los principales cargos directivos y de operación. Se recomienda dibujar un organigrama básico y colocar el número aproximado de personas en cada área.

5.2 QUE TALENTO HUMANO NECESITA PARA LA EMPRESA.

Describo el perfil y la capacitación que deben tener los empleados de la empresa. También identificar los roles o funciones de las personas.

5.3 CUALES SON LOS COSTOS DEL TALENTO HUMANO

Describa como remunerar a cada empleado de la empresa

MANO DE OBRA TEMPORAL			
Periodo Años	No. Temporales	Costo Mensual	Costo Anual

EMPLEADOS			
Periodo Años	Cargo	Costo Mensual	Costo Anual

5.4 TIPO DE EMPRESA.

Dentro del esquema legal dar los lineamientos del tipo de empresa que operará el proyecto. (Sociedades, unipersonales, etc.)

5.5 QUE REQUISITOS LEGALES DEBO TENER EN CUENTA?

De acuerdo a lo establecido por las leyes y normas que licencias, registros, requisitos debo tener en cuenta en la empresa, cuanto me cuestan y cada cuanto debo renovarlos.

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTOS ANUAL

6. ESTUDIO FINANCIERO

Teniendo en cuenta las alternativas consideradas anteriormente, se debe establecer de manera global y aproximada el monto de las inversiones que se tendrán que hacer inicialmente para la ejecución del proyecto. Igualmente proyectar durante la vida del plan de negocio los ingresos y costos que generen la actividad productiva o la prestación de un servicio. Para el efecto se debe diligenciar el formato adjunto, teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

1. Ingresos.

Es el dinero recibido por concepto de las ventas del producto, subproductos o la prestación de un servicio

PROYECCION DE VENTAS

PERIODO	AÑOS					
	1	2	3	4	5	6
Ventas						
a-						
b-						
c-						
total						

2. Inversiones:

Son todos aquellos bienes que están permanentemente en la operación del proyecto y no están dispuestos para la venta ejemplo: terrenos, maquinaria, instalaciones, vehículos, etc.

INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO

CONCEPTO	VALOR EN PESOS
<ul style="list-style-type: none"> - Terreno - Construcciones - Maquinaria y equipo - Muebles y enseres - Vehículos - Licencias, franquicias. - Otros (Especificar) 	
TOTAL INVERSIONES FIJAS	
Efectivo	
Inventario	
Cartera	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	
Gastos de organización y puesta en marcha	
TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS	
TOTAL INVERSIONES	

FLUJO DE CAJA DEL PLAN DE EMPRESA

CONCEPTO	PERIODO (Años)					
	1	2	3	4	5	6
1-INGRESOS						
Venta de productos o servicios						
Venta de subproductos						
Otros (especificar)						
TOTAL INGRESOS						
2-INVERSIONES						
Construcciones						
Equipos						
Terrenos						
Maquinaria						
Vehiculos						
Muebles						
Otros (especificar)						
TOTAL INVERSIÓN						
3- COSTOS VARIABLES						
Materia prima e insumos						
Combustibles y lubricantes						
Contratación mano de obra						
Transportes de productos terminados						
Transporte de materia prima						
Comisión de venta						
Otros (especificar)						
4- COSTOS FIJOS						
Arrendamiento						
Servicios públicos (agua, luz, teléfono, gas)						
Papelería y útiles de oficina						
Publicidad y propaganda						
Mantenimiento edificios						
Mantenimiento maquiaria y equipos						
Seguros						
Impuestos y licencias						
Sueldos y salarios						
Prestaciones sociales						
Contador						
Aseo y cafeteria						
Depreciacion activos						
Otros (especificar)						
TOTAL COSTOS DIRECTOS + INDIRECTOS						
5- Imprevistos (5% costos directos + indirectos)						
TOTAL INVERSION+COSTOS+IMPREV.						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS						
6-Impuesto (35% de la utilidad)						
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS						

7. QUIEN ES EL EMPRENDEDOR

7.1 Experiencia específica del nuevo empresario en el negocio

7.2 Relaciones de los responsables del proyecto con proveedores, clientes, y otros empresarios.

7.3 Experiencias de otros socios en el negocio.

INFORMACION ADICIONAL

- El esquema presentado es general y se puede ajustar dependiendo del tipo de proyecto, lo que significa que algunos de los ítems relacionados no serán necesarios tratarlos y otros habrá que darles mas énfasis.
- De igual forma, si es necesario adicionar más información se puede realizar. La mayor cantidad de datos suministrados con respecto a cada punto anterior, facilitará y lograra un mejor análisis y retroalimentación del plan de empresa.
- La evaluación financiera será desarrollada por el Núcleo de Gestión Empresarial, con base en la información contenida en la presente guía.
- Para la elaboración de los planes de empresa y aplicación de esta metodología el Núcleo de Gestión Empresarial está dispuesto a dar la asesoría que sea requerida por el asociado, por eso cualquier información o consulta podrá realizarla en las Direcciones de los Centros Integrales de Servicios, en la carrera 13 No. 37-37 piso 7 edificio Cavipetrol, Bogotá, teléfono: (1) 3402611, e-mail: proyectos@corveica.org