

PLAN DE NEGOCIOS

1.- MASIVO

Perfil del Prospecto o Cliente					
Concepto	Preguntas a Contestar	Puntos específicos a comentar	Masivo		
Perfil del Prospecto o Cliente	<i>¿Quién es el prospecto o cliente? ¿Qué actividad realiza?</i>	Nombre o denominación social, en su caso, fecha de constitución.			
		En su caso información del grupo económico al que pertenece, detallando los beneficios como grupo en producción, comercialización o servicios.			
Aspectos de Mercado					
Concepto	Preguntas a Contestar	Puntos específicos a comentar	Masivo		
Principales clientes y clientes potenciales	<i>¿Quiénes comprarían los productos que se producirán?</i>	Mencionar los principales clientes, localización, distribución geográfica, políticas de ventas y participación en las ventas del negocio (concentración), productos que demandan (soportado a través de cartas de intención de compra, convenios, contratos, etc.).			
Aspectos Económicos y Financieros					
Concepto	Preguntas a Contestar	Puntos específicos a comentar	Masivo		
Inversión total requerida del proyecto Presupuesto de ingresos y egresos totales	<i>¿Cuánto dinero se requiere para llevar a cabo el proyecto? ¿En cuánto estima los ingresos que le generaría el desarrollo del proyecto?</i>	Definir la estructura financiera del proyecto, es decir, con cuántos recursos se cuenta y de dónde se obtendrán los recursos faltantes para desarrollar el proyecto. En su caso, anexar los soportes correspondientes.			

		Definir el origen de los recursos con que realizará la aportación al proyecto.	
Estructura financiera del proyecto	¿De dónde provendrán los recursos para llevar a cabo el proyecto? ¿Cuánto financiamiento requiere? ¿Qué plazo estima requerir?	En su caso, sustentar el valor total del proyecto con base en cotizaciones.	
		En caso de estar tramitando apoyos de otros organismos, comentar las condiciones para obtenerlos, el tiempo estimado y la certeza para su obtención. De no recibir dichos apoyos, indicar cómo obtendría los recursos faltantes.	
		Comentar de dónde provendrán las fuentes primarias para el pago del crédito. En su caso, ingresos no operativos que se pudiesen generar y el momento en que, de acuerdo al comportamiento del negocio, se estará en condiciones de cubrir sus adeudos.	

2.- SIMPLIFICADO:

Perfil del Prospecto o Cliente					
Concepto	Preguntas a Contestar	Puntos específicos a comentar	Simplificado		
Perfil del Prospecto o Cliente	¿Quién es el prospecto o cliente? ¿Que actividad realiza?	Nombre o denominación social, en su caso, fecha de constitución.			
		Misión, visión y objetivos de la empresa.			
		Describir la actividad principal y complementarias, el sector al que pertenece; cuando y como inicio la actividad, experiencia en esta; lugar donde desarrolla la actividad.			
		En su caso, mencionar cuales son las posibles ventajas o desventajas que puedan existir al complementar las actividades.			
		En su caso, describir la distribución accionaria; quien conforma el Consejo de Administración.			
		En su caso información del grupo económico al que pertenece, detallando los beneficios como grupo en producción, comercialización o servicios.			
Aspectos de Mercado					
Concepto	Preguntas a Contestar	Puntos específicos a comentar	Simplificado		
Comercialización	¿Qué canales de comercialización se implementarán para la venta del producto?	Mencionar el mercado o sector en el que se desarrolla el solicitante.			
		Productos o servicios ofrecidos, su participación dentro del mercado. Definir el tamaño de mercado (municipal, estatal, nacional, internacional, etc.).			
		Describir los canales de comercialización que utilizará la empresa para vender el producto y con qué mecanismos de promoción.			
Principales clientes y clientes potenciales	¿Quiénes comprarían los productos que se producirán?	Mencionar los principales clientes, localización, distribución geográfica, políticas de ventas y participación en las ventas del negocio (concentración), productos que demandan (soportado a través de cartas de intención, convenios, contratos, etc.).			
Política de ventas	¿Cómo están los precios que maneja en relación con el de la competencia?	Indicar el (los) precio (s) al que vendería su producto, como esta este precio en comparación a la competencia, las ventas son de contado o a crédito, que plazos otorga.			
	¿Vende de contado o a crédito? ¿Cuántos días de crédito otorga?				

Principales competidores	<i>¿Quiénes son sus principales competidores?</i>	Definir sus principales competidores, tanto directos como indirectos. Comentar sus fortalezas y debilidades, características de los productos o servicios que posee el competidor (precios, calidad, localización) etc.	
	<i>¿Cuál es la característica que lo hace diferente de sus competidores? ¿Cómo pueden ser reemplazados o sustituidos con su producto?</i>	Explicar el nivel de desarrollo de la empresa en relación a las características genéricas de sus competidores en ese mercado, por ejemplo, en tecnología, sistemas, logística, eficiencia en sus procesos, así como en la distribución, políticas comerciales, participación de mercado, rentabilidad y toda aquella información relevante que ayude a posicionar el producto en el mercado o segmento de referencia, entre otros.	
Principales Proveedores y Política de Compras	<i>¿Quiénes son sus principales proveedores? ¿Qué políticas de compras sigue?</i>	Señalar el nombre de los principales proveedores, productos, políticas de crédito, descuentos y la participación de éstos en el total de sus compras. En cuanto a la proveeduría de sus insumos, ¿se tiene asegurada ésta?, ¿cuenta con contratos de aprovisionamiento?	
Análisis FODA	<i>¿Qué fortalezas y debilidades posee su negocio?</i>	Del análisis interno de la empresa y respecto a sus competidores, describir las fortalezas (capacidades distintas, ventajas naturales, recursos superiores, etc.) y las debilidades (recursos y capacidades escasas, resistencia al cambio, problemas de motivación del personal, etc.).	
	<i>¿Qué oportunidades presenta el mercado que satisface?</i>	Mencionar los factores externos de mercado que le pueden impactar en su actividad y que pueden representar oportunidades (nuevas tecnologías, debilitamiento de competidores, posicionamiento estratégico, expansión o concentración del mercado en el territorio de influencia, etc.) y amenazas (variables críticas como alto riesgo de cambios en el entorno político, tasas de interés, devaluación de la moneda, cambios en las preferencias de los clientes, subsidios, impuestos, etc.) e indicar la vulnerabilidad y las mitigantes de los mismos.	
	<i>¿Qué amenazas presenta el mercado y el entorno que atiende?</i>	Indicar las estrategias que se tienen para optimizar las fortalezas y oportunidades y para la reducción de las debilidades y amenazas.	
	<i>¿Cómo los mitigaría?</i>	Ubicar los cambios en los factores externos de mercado que han impactado o pueden impactar al cliente, por ejemplo, estimaciones de oferta y demanda, la expansión o contracción de éste, si se encuentra concentrado o disperso en el territorio de influencia, riesgos políticos, cambios en regulaciones, tendencias demográficas, etc.	

								Detallar cuáles son las variables críticas del mercado, tales como: tasas de interés, devaluación de la moneda, cambios en las preferencias, subsidios, impuestos, entre otros.	
Aspecto Técnico									
Concepto		Preguntas a Contestar				Puntos específicos a comentar			Simplificado
Localización del proyecto		¿En dónde se ubicará físicamente el proyecto? ¿Qué factores determinaron dicha ubicación?				Describir la ubicación física donde se llevará a cabo el proyecto, explicar cuales fueron los principales factores que consideraron para tomar ésta decisión. Ejemplo: cercanía al mercado consumidor, disponibilidad de acceso a la materia prima e insumos, disponibilidad de mano de obra calificada, etc.			
Proceso de la actividad		¿Qué se va a producir? ¿Para qué se va a producir?				Producto o servicio; tipo de necesidad que se quiere o requiere satisfacer; definir el periodo en que se producirá el bien o servicio, enunciar el volumen de bienes o servicios a producir.			
						Identificar el tipo de proceso productivo a implementar, describir el proceso de producción seleccionado detallando todas las actividades que se deben realizar para la elaboración del producto ó servicio.			
		¿Qué actividades o procesos se tienen que seguir para poder producir su bien o servicio? ¿Qué sistema o método se utilizará? ¿Su producto presenta alguna estacionalidad o periodicidad?				En su caso, describir la periodicidad o estacionalidad en la producción.			
Tamaño del proyecto		¿Qué equipos e instalaciones físicas se requieren para poder desarrollar el proyecto? ¿A qué nivel de producción se estaría trabajando?				Describir detalladamente la capacidad instalada requerida para desarrollar el proyecto (requerimientos de espacio y/o equipo, personal, mobiliario, sistemas y herramientas para operar el negocio, bodegas que se habilitarán, etc.) así como el porcentaje de capacidad aprovechada y el que estiman alcanzar con el proyecto.			
						Señalar con cuántos empleados cuenta a la fecha, cuántos empleos se generarán, capacitación y desempeño del personal de la empresa para llevar a cabo sus funciones, especificando experiencia, escolaridad y estrategias de crecimiento profesional (se podrá incluir un breve currículo de los principales directivos).			
Aspectos Económicos y Financieros									
Concepto		Preguntas a Contestar				Puntos específicos a comentar			Simplificado

Estructura financiera del cliente y/o prospecto	¿Cómo se integra su capital? ¿Existe posibilidad de quiebra técnica?	Comentar acerca de la estructura del capital de la empresa, especificando qué monto y porcentaje equivale a capital social fijo y variable, reservas, utilidades de ejercidos, entre otros; se prevé incrementar su capital. Explicar los resultados operativos y netos obtenidos históricamente y su consistencia o diferencia con lo proyectado.	
		Hacer comentarios respecto a la evolución de su estructura de capital, especificando las fuentes de los recursos y documentos que comprueban la veracidad de la información, con la finalidad de saber si está capitalizando de manera líquida o en activos fijos.	
		En su caso, que medidas se tomarán para evitar la quiebra técnica.	
Inversión total requerida del proyecto Presupuesto de ingresos y egresos totales	¿Cuánto dinero se requiere para llevar a cabo el proyecto? ¿En cuánto estima los ingresos que le generaría el desarrollo del proyecto?	Elaborar presupuesto de ingresos totales en el que se muestre los ingresos generados por las ventas que se pretenden obtener con el desarrollo del proyecto así como presupuesto de egresos donde se estimen los costos de producción, gastos de venta y administración. Anexar memoria de cálculo. Incluir la integración detallada del costo unitario.	
		Elaborar proyecciones de precios y ventas estas deben de ser objetivas, conservadoras y apegadas al entorno económico y al historial de la empresa.	
		Definir la estructura financiera del proyecto, es decir, con cuántos recursos se cuenta y de dónde se obtendrán los recursos faltantes para desarrollar el proyecto, en su caso anexar soportes correspondientes.	
		Definir el origen de los recursos con que realizará la aportación al proyecto.	
Estructura financiera del proyecto	¿De dónde provendrán los recursos para llevar a cabo el proyecto? ¿Cuánto financiamiento requiere? ¿Qué plazo estima requerir?	En su caso, sustentar el valor total del proyecto en base a cotizaciones.	
		En su caso, apoyos de otros organismos comentar las condiciones para obtenerlos, tiempo estimado y la certeza para su obtención, e indicar que sucedería en caso de no contar con dichos apoyos.	
		Definir las estrategias y oportunidades que se tienen al utilizar los financiamientos (incremento en ventas, ampliación de mercado, optimización de recursos, etc.).	
		Comentar sobre de dónde provendrán las fuentes primarias de pago, para el crédito. En su caso, Ingresos no operativos que se pudiesen generar y el momento en que, de acuerdo al comportamiento del negocio, el acreditado estará en condiciones de cubrir sus adeudos.	

Estados financieros Pro Forma	¿Posee los recursos necesarios para mantener la operación del proyecto y hacer frente al pago del crédito?	Integrar flujos de efectivo mensuales pro forma, que permitan mostrar el comportamiento futuro del proyecto mismos que deberán elaborarse bajo estimaciones conservadoras, se debe cuidar que los parámetros técnicos y financieros sean coincidentes para la zona y la actividad que se va a financiar, considerar y comentar la estacionalidad de los egresos y/o ingresos .	
		Los flujos deben incluir las premisas o supuestos de elaboración y memorias de cálculo, de una manera precisa, clara y completa. Adicionalmente, éste deberá contener de manera integral todos los ingresos y egresos con que cuente el solicitante y por el plazo de cuando menos la vida del crédito.	
* Es importante mencionar que en todo el análisis se deberá guardar congruencia con la información financiera.			

Perfil del Prospecto o Cliente					
Concepto	Preguntas a Contestar	Puntos específicos a comentar	Masivo		
Perfil del Prospecto o Cliente	<i>¿Quién es el prospecto o cliente? ¿Qué actividad realiza?</i>	Nombre o denominación social, en su caso, fecha de constitución.			
		En su caso información del grupo económico al que pertenece, detallando los beneficios como grupo en producción, comercialización o servicios.			
Aspectos de Mercado					
Concepto	Preguntas a Contestar	Puntos específicos a comentar	Masivo		
Principales clientes y clientes potenciales	<i>¿Quiénes comprarían los productos que se producirán?</i>	Mencionar los principales clientes, localización, distribución geográfica, políticas de ventas y participación en las ventas del negocio (concentración), productos que demandan (soportado a través de cartas de intención de compra, convenios, contratos, etc.).			
Aspectos Económicos y Financieros					
Concepto	Preguntas a Contestar	Puntos específicos a comentar	Masivo		
Inversión total requerida del proyecto Presupuesto de ingresos y egresos totales	<i>¿Cuánto dinero se requiere para llevar a cabo el proyecto? ¿En cuánto estima los ingresos que le generaría el desarrollo del proyecto?</i>	Definir la estructura financiera del proyecto, es decir, con cuántos recursos se cuenta y de dónde se obtendrán los recursos faltantes para desarrollar el proyecto. En su caso, anexar los soportes correspondientes.			
		Definir el origen de los recursos con que realizará la aportación al proyecto.			

Estructura financiera del proyecto	¿De dónde provendrán los recursos para llevar a cabo el proyecto? ¿Cuánto financiamiento requiere? ¿Qué plazo estima requerir?	En su caso, sustentar el valor total del proyecto con base en cotizaciones.	
		En caso de estar tramitando apoyos de otros organismos, comentar las condiciones para obtenerlos, el tiempo estimado y la certeza para su obtención. De no recibir dichos apoyos, indicar cómo obtendría los recursos faltantes.	
		Comentar de dónde provendrán las fuentes primarias para el pago del crédito. En su caso, ingresos no operativos que se pudiesen generar y el momento en que, de acuerdo al comportamiento del negocio, se estará en condiciones de cubrir sus adeudos.	