PLAN DE NEGOCIOS

**Primer hoja: Carátula de presentación con el Título del Proyecto.**

**Segunda hoja: Resumen del proyecto (no más de 1 página).**

En el mismo se detallará de manera breve la idea del proyecto, la oportunidad y los aspectos más sobresalientes del mismo.

**Tercer hoja**: Índice de contenidos del plan de Negocios

1. [Idea](#idea) del Proyecto y la Oportunidad
2. Descripción General del Negocio – Aspectos Generales
3. Estructura Organizativa.
4. Descripción del producto o servicio
5. Análisis del Mercado
6. [Plan de Comercialización o de Marketing](#publicidad)
7. Plan de Producción
8. Costos
9. Plan Financiero
10. Riesgos y forma de mitigarlos
11. Plan de actividades
12. Componente Tributaria
13. Anexo

### Presentación de La Microempresa

1. **Descripción de la Idea del Proyecto y la Oportunidad**

Presentar la idea principal del proyecto explicando concretamente en qué consiste, porqué constituye una oportunidad de negocios y cuál es el potencial de crecimiento.

Justificación de la Idea/proyecto. Explicar cómo surge la idea y cual es la finalidad.

Identificación del Problema o Necesidad a resolver con esta Idea.

1. ***DETECCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS:***

*(Descripción de la oportunidad y del proceso utilizado para su detección)*

**Satisface la necesidad de o resuelve el problema:**

* Consumo de alimento saludable.

**Crea o agrega valor:**

* Es un producto libre de hormonas, mas natural y rico en nutrientes

**Vínculo entre emprendedor, oportunidad, momento y lugar**

* Contar con un predio, el aporte de recursos por parte del FCA, los conocimientos de profesores y alumnos para desarrollar el emprendimiento, el aporte del INTA de los pollitos camperos y ponedoras.

1. ***VINCULACIÓN: Describir la vinculación que presenta el proyecto con la actividad productiva local y regional. ¿Qué impacto social tendrá sobre la comunidad?***
2. **Descripción General del Negocio – Aspectos generales**
   1. **Nombre del Emprendimiento:**
   2. **Nuestra Misión:**

¿Cuál es la razón de ser del emprendimiento? ¿Qué necesidad social pretende satisfacer?

* 1. **La Visión:**

Identidad a alcanzar en un período mediano o largo. Responde a la pregunta ¿cómo quiero que sea mi organización en el futuro?

* 1. **Negocio:** Definir el negocio considerando:
* Necesidad a satisfacer
* Grupo consumidor objetivo
* Tecnología aplicada

* 1. **Nuestro Slogan:**
  2. **Los Objetivos son:** Enunciar los objetivos desde el punto de vista técnico, económico y social. Los objetivos deben ser concretos y realizables.
  3. **ANÁLISIS FODA del emprendimiento:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas** | **Debilidades** |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Oportunidades** | **Amenazas** |
|  |  |
|  |  |

1. ***Estructura Organizativa***
2. ***¿Qué recursos humanos son necesarios para iniciar el emprendimiento?*** Describir la cantidad de personas necesarias, las funciones a realizar y la modalidad de contratación a utilizar.

***Equipo Emprendedor:***

1. ***¿Quiénes somos?***Listar nombre y apellido del equipo emprendedor. Adjuntar CV de cada uno de ellos.
2. ***¿Cómo van a complementarse para el desempeño de las funciones vinculadas al emprendimiento?***
3. **Descripción del Producto/Servicio** 
   1. ¿Cuales son los Productos o Servicios a ofrecer por el emprendimiento?
   2. Características del producto:
4. Necesidades que satisface:
5. Factores diferenciadores mas importantes:
6. El producto o servicio requiere adecuarse a normas de calidad bromatológicas u otras de habilitación

SI NO

¿Cuáles?

1. El producto o servicio requiere de habilitación municipal o de otro organismo para ser producido y/o consumido? En caso afirmativo, especificar cuál es el organismo habilitante, y si se solicitará al inicio del proyecto
2. El producto o servicio requiere de un transporte especial (por ejemplo, movilidad, camiones térmicos, etc )?
   1. INNOVACIÓN : Grado de Innovación del producto o servicio ofrecido: *Defina con claridad las características que distinguen a su producto de los ofrecidos actualmente. ¿En que aspecto del negocio se puede identificar la propuesta innovadora?*
3. **Análisis del Mercado:**
   1. *¿Cuál es el grupo de clientes objetivo? Describir el perfil del cliente, y cuantificar la cantidad de personas identificadas en este grupo.*

Establecer las características del mercado objetivo (clientes) a los cuáles están dirigido el producto/servicio. Para tales fines pueden utilizarse las siguientes variables: Edad, Sexo, Estado Civil, Ingreso mensual, Gasto promedio en la compra del producto/servicio, Zona geográfica que se pretende abarcar, Número de consumidores que viven en esa zona, Número de consumidores que podrían comprar el producto/servicio, Gustos o costumbres de mis potenciales clientes

* 1. *¿Qué demanda se espera alcanzar en el primer año de funcionamiento? Especificar la demanda en unidades.*
  2. *¿Cómo se espera que evolucione esta demanda en los próximos años?*
  3. *¿Qué Competencia existe actualmente para el negocio planteado? Incluir competidores directos, sustitutos y potenciales.*

# 6. Plan de Comercialización o de Marketing

Describir la estrategia de comercialización propuesta para el proyecto.

Específicamente, se deberán detallar las características principales del producto/servicio, las diferentes formas y tamaños en los cuales se va a

ofrecer, la marca, la calidad, etc.

1. Producto: Describir las presentaciones de los productos a ofrecer
2. Precio: Indicar que factores se consideran para determinar el precio.
3. -Comunicación: Describir la publicidad o promoción que se realizara para llegar al mercado objetivo.
4. -Distribución: Describir la manera en la que el producto llegara al cliente. (Logistica de salida)
5. **Plan de Producción**
6. Describir las etapas involucradas en el proceso de producción desde la materia prima hasta la comercialización del producto terminado.
7. ¿Cuáles son los insumos fundamentales?
8. ¿Quiénes son los principales proveedores del emprendimiento? Describir el nombre, la ubicación y las condiciones de compra ofrecidas.
9. ¿Dónde se localizara el emprendimiento? ¿Qué características presenta el lugar donde funcionara el emprendimiento?
10. ¿Qué requerimientos técnicos presenta el emprendimiento en cuanto a herramientas – Equipos – Vehiculos, etc.?
11. ***Costos:***
12. Costos Fijos: Describa cuales son los conceptos y montos de los costos fijos estimados. Entre los cuales puede incluir: Depreciaciones – Alquiler – Energia Electrica – Otros servicios – Impuestos – sueldos – Otros Costos Fijos.
13. ¿A cuanto ascienden los costos fijos totales?
14. Costos Variables: Describa los conceptos y montos que conforman el costo variable del producto, entre los cuales se puede incluir: Materia Prima – Mano de obra – Packagink, etc.
15. ¿Cuál es el Costo variable unitario del producto?

# Plan Financiero

Determinar la inversión necesaria para llevar adelante el proyecto.

Especifique a qué rubros corresponde dicha inversión requerida, la financiación del mismo y las fuentes de financiamiento.

Señale los ingresos y costos proyectados, determinando los Resultados a obtener. Incluir Flujos de Fondo, Punto muerto.

1. Inversiones: ¿Cuáles son las inversiones necesarias para iniciar el emprendimiento? Identifique aquellas herramientas, maquinas y equipos necesarios para arrancar, y detalle cuales ya posee. Determine el monto total a invertir en el proyecto.
2. **Fuentes de Financiación:** Detalle las fuentes de financiamiento que se utilizaran para la ejecución del proyecto:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fuente de los Fondos | Monto | Destino del Capital |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. ***Punto de Equilibrio:*** Indique la cifra en $ y en unidades vendidas en la cual los ingresos se equilibran con los costos. Puede utilizar la siguiente formula para calcularlo:

|  |
| --- |
| **Costo Fijo Total**  **Punto de equilibrio= ----------------------------------------------**  **Precio – Costo Variable Unitario** |

1. **Cuadro Financiero proyectado para los primeros dos años de actividades**:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Año 1** | **Año 2** | | **Ingresos x ventas** |  |  | | **Otros Ingresos** |  |  | | **Total Ingresos** |  |  | |  |  |  | | **Egresos** |  |  | | **Costos Variables Totales** |  |  | | **Costos Fijos totales** |  |  | | **Obligaciones Fiscales** |  |  | | **Inversiones** |  |  | | **Pago de Prestamos** |  |  | | **Total de Egresos** |  |  | |  |  |  | | **Resultados** |  |  | |  |  |  |

# Posibles riesgos y formas de mitigarlos

Describir las dificultades que pueden presentarse para la ejecución del proyecto y la forma en la cual se prevee superarlos. Diferenciar entre riegos Técnicos y Comerciales.

# Plan de Actividades

Estimar la duración del proyecto, en meses, detallando las acciones a seguir – Presentar diagrama de barras y/o Cronograma de todas las actividades del proyecto.

**Cronograma de actividades de la microempresa:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ACTIVIDAD** | **FECHA DE INICIACIÓN** | **FECHA DE FINALIZACION** | **RESPONSABLE** | **OBSERVACIONES** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

# Componente Tributaria

* Inscripciones en organismos de recaudación tributaria (AFIP, DGR CORRIENTES, MUNICIPALIDAD).
* Requisitos básicos para las gestiones de inscripciones en los organismos de control fiscal.
* Incorporación del pago de impuestos en los costos de los emprendimientos.
* Tipo de comprobante a emitir en las ventas realizadas
* Obligaciones básicas a cumplimentar en la DGR de la Provincia

**13. Anexos**

Detalle toda otra información que considere relevante para considerar en la evaluación de su Idea.