



Anexo B: Guion para el Plan de Negocios

1. Resumen Ejecutivo:
 - 1.1 Descripción del negocio
 - 1.2 Explicación de la problemática u oportunidad identificada
 - 1.3 Objetivos e impactos esperados
2. Información sobre la Empresa:
 - 2.1 Breve historia de la empresa
 - 2.2 Nombre o razón social
 - 2.3 Ubicación geográfica
 - 2.4 Nombre de los propietarios o integrantes de la sociedad
 - 2.5 Personal ocupado
3. Análisis de Mercados
 - 3.1 Describe el segmento de mercado que atacarás o mercado meta
 - 3.2 Descripción y análisis de materias primas, condiciones y mecanismos de abasto de insumos y materias primas
 - 3.3 Descripción y análisis de productos y subproductos (presentación, empaque, embalaje, naturaleza, calidad, atributos, entre otros.
 - 3.4 Canales de distribución y ventas actuales
 - 3.5 Cartas de intención de compra
 - 3.6 Lista de clientes existentes y/o potenciales
 - 3.7 Análisis de la competencia (Identificando al líder del mercado, competidores directos e indirectos, así como comparativa de precios y calidad de los principales competidores con su negocio)
 - 3.8 Estudios de mercado realizados, en caso de que existan
 - 3.9 Plan y estrategia de comercialización (estrategia para las 4 P's; producto, precio, plaza (distribución) y promoción (publicidad y ventas))
4. Desarrollo de Producción
 - 4.1 Descripción del producto
 - 4.2 Activos de la empresa (Construcciones, terrenos, inventarios, inventarios de equipo, etc., así como su estado actual)
 - 4.3 Tecnologías solicitadas (que incluyan sus especificaciones y fotografías)
 - 4.4 Descripción del proceso desde que llegan los insumos hasta que venden el producto (diagrama de procesos actual y diagrama de procesos esperados con el apoyo)
 - 4.5 Estrategias de trabajo (enfocado al giro del negocio ya bien sea a través de estrategias de compras, construcción o asociación con algún proveedor nacional o extranjero)
5. Información económica y financiera:
 - 5.1 Inversión necesaria (descripción de conceptos y montos)
 - 5.2 Proyección de ventas a tres años
 - 5.3 Análisis de costos (descripción de costos fijos y variables, así como determinar el margen de contribución y el punto de equilibrio)
 - 5.4 Si la empresa está en operación incluye el último balance general y el último estado de resultados del ejercicio inmediato anterior
 - 5.5 Cálculo del capital de trabajo necesario y fuente de financiamiento del mismo
6. Descripción y análisis de impactos esperados
 - a. Incremento porcentual esperado en el volumen de producción
 - b. Incremento en los rendimientos (en su caso)
 - c. Número esperado de empleos a generar
 - d. Reducción estimada de costos
7. Conclusiones

Nota: El plan debe ser presentado en forma clara y sencilla de entender. No debe ser demasiado extenso (no más de 15 hojas). Se puede incorporar información adicional como planos, fotos, diagramas y folletos para respaldar el plan de negocio.