

## Plan de Negocios Impacto social

### 1. Datos generales

### 2. Resumen Ejecutivo

#### 2.1. Definición del negocio

- 2.1.1. Describe tu empresa o proyecto
- 2.1.2. Explica ¿cuál es el negocio?
- 2.1.3. Desarrolla brevemente el modelo de negocio

#### 2.2. Oportunidad detectada o problemática social por atender

- 2.2.1. Explica por qué es una oportunidad de negocio e identifica el beneficio social
- 2.2.2. Desarrolla la problemática con estadísticas y tendencias de mercado

#### 2.3. Elementos generales del proyecto socialmente responsable

- 2.3.1. ¿Por qué es un producto y/o servicio socialmente responsable?
- 2.3.2. ¿Por qué crees que el mercado quiere tu producto o servicio?
- 2.3.3. ¿Qué ventajas tiene tu producto o servicio a otros similares?

#### 2.4. Beneficios e impactos sociales esperados

- 2.4.1. ¿Cuáles son los beneficios para el consumidor? De acuerdo a una visión social
- 2.4.2. ¿Qué resultados sociales se tendrá con tú producto o servicio?

### 3. Descripción de la Empresa

#### 3.1. Elementos estratégicos. (Misión, visión, objetivos organizacionales, valores, política de responsabilidad social empresarial "RSE", etc.)

- 3.1.1. Desarrolla la misión y visión de la empresa
- 3.1.2. ¿Cuáles son los objetivos (cuantitativos)?
- 3.1.3. ¿Cuáles son los objetivos (cualitativos)?
- 3.1.4. Describe los valores de tu empresa o proyecto
- 3.1.5. ¿Cuál es la política de RSE?

#### 3.2. Elementos organizacionales. (Ventas y empleados, proyecciones a tres años), principales clientes y mercados actuales.

- 3.2.1. En una línea de tiempo de tres años, describe: las ventas, número de empleados, principales
- 3.2.2. clientes y mercados actuales

## 4. Descripción de la Innovación

### 4.1. Problemática y justificación

- 4.1.1. Identifica barreras de entrada de la empresa o proyecto y también de otros competidores
- 4.1.2. potenciales
- 4.1.3. Describe cómo vas a resolver y superar esas barreras

### 4.2. Antecedentes

- 4.2.1. Justifica tu proyecto
- 4.2.2. ¿Cómo y cuándo nace la idea?

### 4.3. Descripción del impacto social

- 4.3.1. Describe el impacto social en términos cuantitativos y cualitativos
- 4.3.2. ¿Cuál será tu estrategia para que tu empresa o proyecto busque permanentemente beneficios
- 4.3.3. sociales?

### 4.4. Factibilidad de inversión Público-Privada

- 4.4.1. Argumenta el por qué es factible realizar o conseguir inversión Pública (fondos gubernamentales
- 4.4.2. nacionales o internacionales)
- 4.4.3. Explica la factibilidad de la inversión privada en tu empresa o proyecto

### 4.5. Benchmarking. Se refiere al proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente mejores prácticas sobre productos, servicios y procesos de trabajo en otras organizaciones.

- 4.5.1. Explica las mejores prácticas de empresas líderes a nivel mundial y que podrían ser referentes para tu empresa o proyecto
- 4.5.2. Analiza con una matriz comparativa los mejores casos de éxito

### 4.6. Propiedad intelectual

- 4.6.1. Describe cómo puedes proteger tu proyecto y bajo que modalidades
- 4.6.2. Explica el procedimiento para la propiedad intelectual e industrial

## 5. Comprensión del mercado

### 5.1. Análisis del entorno. (Crecimiento de la industria, principales competidores y nichos de mercado.)

- 5.1.1. Explica ¿cuál es el mercado y cuál es el nicho dentro de ese mercado?
- 5.1.2. Determina el tamaño medido en número de clientes potenciales que puedes tener, así como el
- 5.1.3. crecimiento esperado del mercado

- 5.1.4. Determina tu participación de mercado, comparado con el resto de los competidores
- 5.1.5. Describe a tus clientes

**5.2. Fuerzas de Porter.** (Rivalidad entre competidores, la fuerza de los clientes, la fuerza de los proveedores, la llegada de nuevos competidores y los productos y/o servicios sustitutos.)

- 5.2.1. Desarrolla la rivalidad entre competidores, la fuerza de los clientes, la fuerza de los proveedores, la
- 5.2.2. Llegada de nuevos competidores y los productos y/o servicios sustitutos
- 5.2.3. ¿Cómo piensas expandir tu negocio?

**5.3. Descripción de la oportunidad de mercado**

- 5.3.1. Identifica la oportunidad de mercado y relaciónala con tu modelo de negocio

## **6. Elementos Organizacionales**

**6.1. Estructura organizacional**

- 6.1.1. ¿Cuál es la estructura organizacional de tu empresa o proyecto?

**6.2. Equipo de trabajo clave**

- 6.2.1. Describe a cada uno de los integrantes del equipo
- 6.2.2. Es necesario el Currículo de cada uno y de preferencia estructurarlo de manera similar
- 6.2.3. Describe a tu mesa directiva o consejo de administración

**6.3. Programación de proyecto**

- 6.3.1. Describe las tareas, tiempos e hitos
- 6.3.2. Desarrolla un cronograma de trabajo con responsabilidades

**6.4. Necesidades de proyecto**

- 6.4.1. Describe los principales recursos de tu empresa o proyecto
- 6.4.2. Identifica que necesitas para que el proyecto sea sustentable y sostenible

**6.5. Presupuesto para sobrevivir el valle de la muerte.** Se refiere al tiempo que tarda un

- 6.5.1. emprendedor en llegar al punto de equilibrio.
- 6.5.2. Desarrolla los presupuestos necesarios para brincar el valle de la muerte (puede ser los dos primeros años)

**6.6. Control del proyecto.** (Riesgos, puntos críticos y gestión de cambios.)

- 6.6.1. Identifica los principales problemas y riesgos
- 6.6.2. ¿Cómo vas a disminuir el riesgo?
- 6.6.3. Describe planes de acción en caso de que se presenten emergencias

## 7. Elementos de competitividad

**7.1. FODA de la empresa.** Fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas.

- 7.1.1. Describe las fuerzas y debilidades (internas)
- 7.1.2. Describe las oportunidades y amenazas (externas)
- 7.1.3. Se recomiendan 5 de cada una como mínimo

**7.2. Elementos de mercadotecnia**

- 7.2.1. Describe en forma general tu estrategia de mercadotecnia
- 7.2.2. ¿Cuáles son los canales de distribución?
- 7.2.3. ¿Cuál es el precio de tu producto o servicio?
- 7.2.4. Describe en qué etapa está el producto o servicio: investigación, en desarrollo o desarrollado, en experimentación, etc.
- 7.2.5. Describe si tienes ya alguna orden de compra
- 7.2.6. ¿Vas a utilizar redes sociales para la promoción? Si la pregunta es afirmativa ¿cómo lo piensas hacer?

**7.3. Plan de explotación comercial**

- 7.3.1. ¿Cuál es tu plan comercial?
- 7.3.2. Describe en forma general tu estrategia de ventas.
- 7.3.3. ¿Tienes fuerza de ventas?
- 7.3.4. ¿Existen ciclos de venta del producto o servicio?
- 7.3.5. ¿Cuál es tu estrategia para vender más que los otros?

## 8. Análisis financiero

**8.1. Estados financieros.** Favor de adjuntar los estados financieros: balance general, estado de resultados y estado de flujo de efectivo.

- 8.1.1. Describe con detalle tu proyección de ventas en pesos
- 8.1.2. Describe tus costos totales, que se dividen en costos fijos y costos variables
- 8.1.3. Escribe los estados financieros: balance general, estado de resultados, estado de flujo de efectivo
- 8.1.4. Describe el monto requerido para tu empresa y el tiempo en el que lo requieres
- 8.1.5. Describe en qué y cómo piensas usar los fondos obtenidos.

**8.2. Proyecciones de ingresos y gastos.** Proyecciones a 5 años.

- 8.2.1. Explica tus ingresos y gastos a 5 años

**8.3. Análisis financiero.** (Punto de equilibrio y razones financieras). Favor de analizar las razones financieras

- 8.3.1. ¿Cuál es tu punto de equilibrio?
- 8.3.2. Analizar las razones financieras a 5 años

**8.4. ROI.** (El ROI: compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada y representa una herramienta para analizar el rendimiento que la empresa tiene desde el punto de vista financiero.) Favor de describir la ganancia esperada para el inversionista.

- 8.4.1. Describe el retorno de Inversión
- 8.4.2. ¿Cuál es la ganancia esperada para el inversionista?
- 8.4.3. El ROI se define como la ganancia de la inversión menos el costo de la inversión dividido entre el
- 8.4.4. costo de la inversión. La ecuación es:  $ROI = \frac{\text{ganancia de la inversión}}{\text{costo de inversión}}$ .
- 8.4.5. Lo primero que debes de obtener es la ganancia de la inversión Fuente: ehowenespanol.com

**8.5. EBITDA** (EBITDA: es el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), es decir, el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.

- 8.5.1. Se obtiene de sumar al resultado operativo obtenido previamente, las depreciaciones y
- 8.5.2. amortizaciones que se restaron en el balance, pues no representan un reparto de fondos, sino
- 8.5.3. solamente una pérdida contable que se debe registrar por el uso o por el paso del tiempo de los
- 8.5.4. activos fijos que se adquirieron en un determinado momento. De esta manera, se expone de la
- 8.5.5. mejor forma posible el valor de los activos fijos (planta, propiedades y equipos) que se tienen
- 8.5.6. realmente.
- 8.5.7. Resultado operativo (EBIT) + amortizaciones y depreciaciones
- 8.5.8. = Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA).