

PRO BOLIVIA

Plan de Negocios Productivos

## PARTE 1. ASPECTOS GENERALES DEL PLAN

### 1. Nombre del plan de negocio

### 2. Entidad ejecutora del plan:

- Nombre de la institución o asociación - Organización Económica Productiva:

- Dirección:

### 3. Entidad operadora del plan:

- Nombre de la institución o asociación

### 4. Entidad implementadora del plan:

- Nombre de la institución o asociación

## PARTE 2. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA A SOLUCIONAR O POTENCIALIDAD A DESARROLLAR

### 1. Localización del plan de negocio:

- Comunidades y/o zonas:



- Municipio (s):



- Departamento (s):

### 2. Características de la población:

- Número de habitantes:

- Tasa de crecimiento poblacional:

- Nivel de educación promedio: • Tipo de discapacidad Miembros(\*):  
(marcar con una X)

Básico

Visual

Intermedio

Auditiva

Medio

Física

Superior

Intelectual

- Principal Actividad (marcar con una X) • Rubro del Plan: (marcar con una X)

Agrícola

Madera

Ganadera

Cuero

Agroindustrial

Metal Mecánica

Minera

Textil

Comercial

Alimentos Procesados

Otros (Especificar)



Artesanía

(\*) Solamente para Planes de Negocio Presentados por el Sector Discapacitados.

### 3. Servicios Existentes:

	(% / Cantidad)	Calidad
• Agua potable (%):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Alcantarillado (%):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Energía eléctrica (%):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Recojo de basura (%):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Drenaje fluvial (%):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Teléfonos (Cant.):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Escuelas (Cant.):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Colegios (Cant.):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Instit. técnicos (Cant.):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Postas sanitarias (Cant.):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Centros de salud (Cant.):	<input type="text"/>	<input type="text"/>
• Hospitales (Cant.):	<input type="text"/>	<input type="text"/>

### 4. Acceso a la población: (marcar con una X)

		Estado
• Camino vecinal	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
• Camino de herradura	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
• Senda	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
• Tren	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
• Carretera	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>

## 5. Existe actualmente el servicio, infraestructura y/o maquinaria

Existe   
No existe

Características técnicas y estado actual

Disponibilidad y cobertura:

## 6. Cómo sustituyen la falta de servicio, infraestructura y/o maquinaria

## 7. Información adicional

## 8. Análisis FODA

FORTALEZAS

DEBILIDADES

OPORTUNIDADES

AMENAZAS

## 9. Descripción del problema:

## PARTE 3. SOLUCION PLANTEADA

### 1. Tipo de plan de negocio: (marcar con una X)

- Construcción nueva  • Equipamiento
- Ampliación  • Mejora
- Otros (Especificar)

### 2. Objetivo, Objetivos Específicos y Descripción del Plan de Negocio:

### 3. Dimensionamiento:

- Plano de ubicación de la población a atender: (Adjuntar al final)

• Población actualmente atendida:

• Población a ser atendida con el plan:

### 4. Inversión estimada y financiamiento:

Detalle	Importe Bs	Financiamiento (Bs)			
		Aporte Propio	Aporte Comunidad	Crédito	Donación (Transferencia)
Maquinaria y Equipo	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Infraestructura	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Accesorios y Otros	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Pre inversión	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Superv.Capac.y AT	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Imprevistos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Total</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

### 5. Costos de Producción y mantenimiento de un año y financiamiento

Detalle	Costos Anuales	Financiamiento (Bs)		
	Importe (Bs)	Ingresos Operación	Transferencias Gobierno	Recursos Propios
Personal Técnico	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Materiales y Suministros	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Servicios Básicos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ot. costos Fabricación	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Costos Administración	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Costo Distrib. y ventas	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Total Costos</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

### 6. Participación de la comunidad. (marcar con una X y llenar)

- Mano de Obra
- Materiales
- Otros (Especificar)

### 7. Producción y/o Ventas:

Concepto o Producto	Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>TOTAL</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## 8. Mercados:

Describa las características del mercado para este plan.

El mercado Identificado es:

- Local  %
- Nacional  %
- Exportación  %

Manera de comercializar los productos

Estudio de Mercado

## 9. Flujo de Caja

Periodo	Inversión	Ingresos	Costos	Ot. Egresos	Flujo Neto
Año 0	<input type="text"/>				<input type="text"/>
Año1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Año2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Año3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Año4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Año5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## 10. Indicadores de beneficio:

- Número de personas beneficiadas
- Costo Inversión por persona beneficiada
- Otros – VAN- TIR

## 11. Información adicional: 12. Anexos

## PARTE 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- **Continuar con el Plan de Negocios**
- **Postergar el Plan de Negocios.**
- **Abandonar el Plan de Negocios**

Marcar con una X

  
  

Justificación:

**Fecha de elaboración:**

**Responsable:**

Nombre:

Cargo:

Firma:

Declaración Jurada: Juro la exactitud de los datos de la presente solicitud así como la autenticidad de los documentos que se presentan y, autorizo a las instituciones o personas involucradas a dotar de información a PRO-BOLIVIA para verificar los mismos. De faltar a la verdad, asumo las consecuencias legales administrativas y/o penales establecidas en la normativa vigente.

## PRO BOLIVIA

El **Plan de Negocios Mínimo** sirve para todos los planes que se desean ejecutar en la comunidad

El **Plan de Negocios Mínimo** debe ser empleado en planes prioritariamente referidos a los rubros Madera, Cuero, Textil, Metal mecánica, Alimentos procesados y Artesanías, cuyo objetivo sea incremento de valor y productividad.

El **Plan de Negocios Mínimo** es un estudio preliminar que proporciona criterios técnicos, económicos y sociales que ayudan a las autoridades competentes a tomar una decisión sobre las diferentes ideas de planes que puedan surgir en la comunidad. Esa decisión puede ser: profundizar el estudio de la idea, postergarlo o abandonarlo. El Plan de Negocios tiene cuatro partes que solicitan la información mínima necesaria para recomendar la decisión a tomar. De la aprobación del Plan de Negocio se generará los requerimientos para la solicitud de Proyecto a Diseño Final.

Este **Instructivo** sirve para elaborar correctamente el **Plan de Negocios Mínimo**. El momento de introducir los datos en el perfil es importante recordar que la información que se otorga debe ser verdadera y completa. Sólo de esta manera las autoridades podrán tomar la decisión más adecuada en cada idea de plan analizada.

La información requerida para llenar el perfil mínimo debe ser obtenida de publicaciones de instituciones oficiales como el INE, UDAPE, UDAPSO, Banco Central de Bolivia, SIPFE, Fondos de Desarrollo e instituciones académicas o de la experiencia acumulada en la propia institución.

Se debe llenar el perfil mínimo para cada idea de plan en general que requiera analizar Pro Bolivia.

### PARTE 1. ASPECTOS GENERALES DEL PLAN DE NEGOCIOS

La información que se debe registrar en la **PARTE 1** sirve para identificar una idea de plan. También permite conocer a las instituciones o asociaciones OEP (Organizaciones Económicas Productivas) que ejecutarían y operarían el plan si se considera conveniente su ejecución o implementación. La información necesaria para esta parte es la siguiente:

#### 1. Nombre del plan:

Es la denominación que se le dará al plan. El nombre debe reunir por lo menos tres

Características:

- Mencionar la **acción** a efectuarse.
- Mencionar el **objeto** o motivo de la acción.
- Identificar la **ubicación** precisa del plan.

El nombre de un plan podría ser, por ejemplo: "Construcción (**acción**) de una cancha multifuncional (**objeto**) en Sorata (**ubicación**)."

#### 2. Entidad ejecutora del plan de negocios:

Esta información permite identificar a la entidad pública o privada que se haría cargo de la ejecución del plan si se decide implementarlo. Se debe registrar el nombre del municipio, asociación u organización económica productiva y su dirección.

### 3. Entidad operadora del plan:

Se requiere la información de la entidad o asociación que se haría cargo del funcionamiento del plan cuando se haya terminado su construcción o implementación. La entidad operadora puede ser el propio municipio, una asociación, empresa externa o una combinación de ambas. Se debe registrar el nombre de la entidad operadora.

### 4. Entidad implementadora del plan:

Se requiere la información de la instancia responsable de desarrollar acciones de planificación, apoyo a la ejecución, monitoreo y evaluación de los planes de negocios de transformación productiva

## PARTE 2. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA QUE SE DESEA SOLUCIONAR O POTENCIALIDAD A DESARROLLAR.

El objetivo de la **PARTE 2** es identificar el problema que se desea solucionar con la presencia del plan de negocios. Para identificar el problema se debe realizar un diagnóstico de la situación actual.

El diagnóstico permite conocer las causas del problema. A veces se confunden las causas de un problema con sus efectos, y esa confusión ocasiona que surjan ideas de plans que no solucionan los problemas porque no atacan las causas que los generan.

Por ejemplo, una comunidad plantea que para solucionar el problema de mala alimentación de los niños, la alcaldía entregue mensualmente a cada familia un lote de alimentos básicos. Sin embargo el diagnóstico de la situación actual de la comunidad, permite determinar que muchas madres trabajan fuera del hogar durante todo el día, dejando solos a sus hijos, lo que les impide atender a los niños en sus todas sus necesidades en forma adecuada. En este sentido, el problema de alimentación de los niños no será solucionado con la entrega de alimentos de la alcaldía ya que no se estará atacando la causa del problema que es la falta de atención de los niños. En este caso, una solución alternativa podría ser la construcción de una guardería en la que se proporcione a los niños la atención que requieren para la satisfacción de sus necesidades, principalmente de alimentación, con lo que este problema sería solucionado.

Para identificar el problema que se desea solucionar, es decir, para realizar el diagnóstico, se requiere la siguiente información:

#### 1. Localización del plan:

Se requiere conocer exactamente la ubicación del plan de negocios, que permita definir su área de influencia.

Esta información permite identificar las características de la zona. Para localizar el plan se requiere conocer lo siguiente:

- **Comunidades y/o zonas:** Se debe anotar el nombre de la (s) comunidad (es) y/o zona (s) en la (s) que se ubicará el plan, que será (n) su (s) principal (es) beneficiaria (s).
- **Municipio (s):** Registrar el nombre del municipio (s) en el (los) que se encuentra (n) la (s) comunidad (es) o zona (s) registrada (s) en el punto anterior.
- **Departamento (s):** Anotar el departamento en el que se encuentra (n) el (los) municipio (s) mencionado (s) en el anterior punto.

## 2. Características de la población beneficiaria:

La información que se obtendrá permitirá conocer las características de la población que se beneficiaría con la presencia del plan. Para esto se requiere la siguiente información:

- **Número de habitantes:** Indicar la cantidad de habitantes que viven en el área de influencia del plan. Este dato permite determinar la gravedad del problema que sufre la comunidad y además

la importancia que tiene esa comunidad respecto a otras que también requieren recursos para solucionar sus propios problemas. Por ejemplo: si se desea fomentar las prácticas deportivas en la comunidad, puede convenir construir un nuevo centro multifuncional cuando la población es grande.

En cambio, si la población es pequeña probablemente pueda solucionarse el problema con alguna medida que signifique una inversión menor, como ampliar o refaccionar el actual campo deportivo de la comunidad.

- **Tasa de crecimiento poblacional:** Se refiere a la tasa de crecimiento vegetativo de la población en el área del plan. Este dato es importante porque, como en el anterior caso, nos permite determinar la gravedad del problema que tiene la comunidad en comparación con los problemas de otras comunidades. Por ejemplo: si la tasa de crecimiento poblacional de una comunidad es mayor a la de otras zonas del país, entonces probablemente el problema tienda a crecer en esa comunidad, más que en las otras, lo que significa que requiere atención urgente. Si no se puede encontrar este dato, se puede anotar el índice de alguna provincia o sección, del mismo departamento, que tenga características similares.

- **Nivel de educación promedio:** Marcar con una "X" el grado de instrucción alcanzado por la mayoría de la población beneficiaria del plan. Esta información es importante, porque puede ser que debido al bajo nivel de instrucción de la población no utilicen adecuadamente los escasos recursos que disponen para satisfacer sus necesidades y solucionar sus problemas.

- **Tipo de Discapacidad de Miembros:** Solamente para planes de negocios cuyos beneficiarios sean discapacitados, se debe marcar con una "X" el tipo de discapacidad que tienen los miembros de la comunidad o asociación.

- **Principal actividad económica:** En el formulario se mencionan varias actividades económicas, se debe marcar con una "X" la actividad económica más importante de la zona. En caso de marcar

"Otros" es importante especificar cuál es la principal actividad económica. La actividad económica permitirá establecer la urgencia e importancia del plan que se plantea.

- **Rubro del Plan:** Se debe marcar con una "X" el rubro al que se orienta el plan productivo.

## 3. Servicios existentes.

Indicar los servicios que tiene actualmente el área de influencia del plan, anotando el porcentaje aproximado de la población que cuenta con esos servicios o la cantidad de usuarios que son atendidos por el servicio en la comunidad. Si no tiene el servicio indicar que no tiene el servicio. Por ejemplo:

- **Cuando se trate de porcentajes de cobertura:** Si en la localidad viven 200 familias, y sólo 50 familias tienen agua potable, el porcentaje de cobertura que se debe anotar es de "25%".

· **Cuando se trate de cantidad:** indicar el número de escuelas, colegios, postas sanitarias, etc.

Registrar además la calidad de esos servicios, calificándolos como "**Bueno**", "**Regular**" o "**Malo**".

#### **4. Acceso a la población.**

Se debe marcar con una "X" las vías de acceso que permiten llegar a la (s) comunidad (es) que se beneficiaría (n) con el plan. Además de anotar el estado en el que se encuentran (calificándolos como **Bueno**, **Regular** o **Malo**). Esta información podría identificar causas y soluciones alternativas al problema que se desea solucionar. Por ejemplo: el mal estado de los caminos podría impedir la construcción del plan, por la dificultad de trasladar materiales. En este caso, se debe considerar que la habilitación de los caminos significa costos adicionales de la construcción del plan. Una solución alternativa a la construcción de una nueva sede social, por ejemplo, podría ser ampliar la escuela, para que funcione además como sede social.

#### **5. Existe actualmente el servicio, infraestructura y/o maquinaria?**

Marcar con una "X" la casilla que indica si existe o no el servicio, infraestructura y/o maquinaria que el plan desea implementar. Únicamente si existe el servicio, infraestructura y/o maquinaria, se debe llenar la siguiente información:

· Describir las **características técnicas** y el estado de los componentes del servicio, maquinaria y/o infraestructura existentes. Por ejemplo: "Existe un matadero en Achacachi, que dispone sólo de infraestructura y herramientas, el equipo de refrigeración esta inservible, carece de equipo de limpieza".

· Describir la **disponibilidad y cobertura** del servicio, equipo y/ o infraestructura existentes. Por ejemplo: "El matadero descrito en el punto anterior solamente sirve para bóveda de desechos. Tiene una dimensión de 60 por 40 metros."

#### **6. Cómo sustituyen la falta del servicio, maquinaria y/o infraestructura?**

Si en el anterior punto se marcó la casilla "**No existe**", indicando que no existe en la zona el servicio, equipo y/o infraestructura que desea implementar el plan, explicar brevemente cómo se ha cubierto hasta ahora esa necesidad. Por ejemplo: "Se desea construir una fábrica de leche, hasta ahora la leche que se recolecta se vende a intermediarios, el consumo local es mínimo." Este punto es una descripción de la situación sin el proyecto o plan de negocios.

#### **7. Información adicional:**

En este punto se debe incluir aquella información que se considere relevante para identificar el problema a resolver con el plan y que no fue considerada en los puntos anteriores.

#### **8. Análisis FODA.**

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

**Fortalezas:** son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

**Oportunidades:** son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

**Debilidades:** son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

**Amenazas:** son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atender incluso contra la permanencia de la organización

**Matriz FODA:**

ASPECTOS POSITIVOS		ASPECTOS NEGATIVOS	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
INTERNAS	EXTERNAS	INTERNAS	EXTERNAS
<b>F</b>	<b>O</b>	<b>D</b>	<b>A</b>

### 9. Descripción del problema:

Brevemente, pero de la manera más completa posible, se debe resumir el problema identificado en el diagnóstico realizado en los puntos anteriores. Es decir, explicar el porqué se desea ampliar o mejorar el actual servicio, maquinaria o infraestructura o instalar uno nuevo.

### PARTE 3. SOLUCION PLANTEADA.

La información de la **PARTE 3** sirve para describir el plan que se plantea como solución al problema identificado en el diagnóstico realizado en la Parte 2. En esta parte se debe presentar la información referida a las características generales del plan y principalmente a los costos, beneficios y mercado que generaría su ejecución. Para esto se requiere la siguiente información:

#### 1. Tipo de plan:

Se debe marcar con una "X" el tipo de plan planteado. Puede tratarse de una **Construcción nueva, Equipamiento, Ampliación, Refacción u otros** (especificando lo que se desea hacer). Esta información permite caracterizar globalmente al plan.

## **2. Descripción, Objetivo y Objetivos Específicos del Plan:**

Describir, de manera general y técnica, las características que tendría el plan. Indicar las principales características del mismo, como ser, la obra a realizar, el tamaño, los servicios a prestar, etc.

Describir brevemente el objetivo del Plan de Negocios.

Describir los Objetivos específicos que pretende lograr con el Plan de Negocios.

Detallar la infraestructura productiva, se refiere al lugar, a las instalaciones, donde funciona o funcionará la OEP (Organizaciones Económicas Productivas), además a la dotación de servicios (energía, agua, electricidad, entre otros), existencia de vías y medios de acceso, entre otros aspectos similares

Descripción de la maquinaria, el equipo y/o las herramientas necesarias para producir los bienes, además de las instalaciones e infraestructura donde se la piensa instalar. Es útil señalar todo lo que ya se cuenta y que se requiere (por ejemplo una máquina o ciertas herramientas).

Descripción de las materias primas, insumos, materiales y servicios necesarios para la producción. Su tipo, calidad y cantidad, entre otra información, además de las fuentes y condiciones de abastecimiento de las mismas.

Descripción de la mano de obra, número de trabajadores a incorporar con el Plan, tanto respecto a mano de obra directa como indirecta, especificar también la escala salarial para cada puesto de trabajo.

### **Dimensionamiento:**

Registrar la información que permita estimar el tamaño del plan. Para esto, se requiere la siguiente información:

- **Plano de ubicación de la población a atender:** adjuntar al final del perfil un plano donde se especifique la población que se desea atender.
- **Población actualmente atendida:** anotar el número de personas que actualmente es atendida con la infraestructura o servicio existentes.
- **Población a ser atendida con el plan:** anotar el número de personas que se desea atender cuando el plan esté funcionando.
- **Capacidad instalada:** adjuntar el plan de producción en función a la capacidad de producción de la maquinaria y los recursos humanos disponibles

### **4. Inversión estimada y financiamiento:**

El Plan de Negocios permite tener una idea aproximada de los recursos que se requerirán para implementar la idea de plan y sus posibles fuentes de financiamiento, también permite analizar y planificación los recursos financieros, las inversiones, los costos e ingresos que requiere y genera el emprendimiento. Estos aspectos deben ser planteados en el documento, estimando y proyectando la información cuantitativa, respondiendo a preguntas y aspectos como:

- ¿Cuánta inversión necesita el Plan como capital de trabajo y para la adquisición de la maquinaria, construcción de la infraestructura productiva y para cubrir otras necesidades?

- ¿De de que fuentes financieras y a que costo se pretende obtener dicho capital?
- Con que recursos propios se cuanta y como se puede ofrecer recursos de contraparte.
- ¿Cuánto de ingresos generará el Plan y en cuanto tiempo después que se lo implemente?

Se debe llenar el cuadro presentado en el PN de la siguiente manera:

· En la columna "**Importe**" se debe anotar el costo estimado en Bolivianos (Bs) de los ítems que están en la columna "**Detalle**".

· En las columnas de "**Financiamiento**" se debe registrar el monto que cada fuente de financiamiento aportará a cada uno de los ítems de "**Detalle**".

Por ejemplo: si el costo del **Equipamiento (Detalle)** es de Bs10.000 (**Importe**), y existe la posibilidad de financiarlo con una **Donación** de Bs8.000 y un **Aporte Propio** de Bs2.000; se debe anotar en la casilla de **Donación** el monto de Bs8.000 y en la casilla de **Aporte Propio** el monto de Bs2.000; de la misma manera se debe completar el resto de los ítems señalados en la columna "**Detalle**".

Lo importante el momento de llenar el cuadro es considerar todos los recursos que se requerirán para el plan. Por ejemplo: si se necesita un terreno para la construcción de una sede social, y el terreno ya es de propiedad de la asociación (beneficiario), se debe estimar el costo de ese terreno, para considerarlo como **Aporte Propio** y anotarlo en el cuadro. Sólo así se puede conocer el costo real del plan.

Los ítems componentes de las inversiones a detallar son los siguientes:

· **Maquinaria y Equipo:** En los casos que el plan requiera de Maquinaria y equipamiento, registrar su costo, así como su posible fuente de financiamiento.

· **Infraestructura:** Anotar el costo estimado de la infraestructura que requiera la implementación del plan, además de su posible fuente de financiamiento.

· **Accesorios y Otros:** En los casos que el plan requiera accesorios, (Muebles y Enseres) u otros, registrar su costo, así como su posible fuente de financiamiento.

· **Pre inversión:** estudios de pre inversión necesarios para determinar la conveniencia de ejecutar el plan. (Este valor se puede estimar en un 5% del costo total de los ítems anteriores). Indicar además la posible fuente de financiamiento.

· **Supervisión, Capacitación y Asistencia Técnica:** Este ítem se refiere al costo estimado de los gastos de supervisión que demandará la ejecución.

Este valor puede ser estimado según la siguiente categoría:

Monto del plan < Bs 35,000.00: Supervisión 10% del costo total de las inversiones en terrenos, maquinaria, infraestructura, Accesorios y Otros); Capacitación y Asistencia Técnica que se requerirá para la puesta en marcha del plan (Se puede estimar hasta un 10% del costo total de las inversiones en maquinaria, equipo e infraestructura). Indicar además la posible fuente de financiamiento.

Monto del Plan > Bs 35,000.00: Supervisión 5% del costo total de las inversiones en terrenos, maquinaria, infraestructura, Accesorios y Otros); Capacitación y Asistencia Técnica que se requerirá para la puesta en marcha del plan (Se puede estimar hasta un 5% del costo total de las inversiones en maquinaria, equipo e infraestructura). Indicar además la posible fuente de financiamiento.

- **Imprevistos:** Esta casilla sirve para registrar una cantidad de recursos que permita enfrentar problemas no previstos en la ejecución del plan. Normalmente se estima en un 10% de la suma de los ítems anteriores.

La sumatoria de los valores de la columna "**Importe**", representa el costo total estimado del plan, y por lo tanto, el total de recursos financieros necesarios para su implementación. La suma de los valores de las columnas "**Financiamiento**" representan el aporte total estimado con el que participará cada fuente en el financiamiento del plan. La suma de los totales de las columnas

"**Financiamiento**" debe ser igual al total de la columna "**Importe**".

#### **5. Costos de operación y mantenimiento de un año y financiamiento:**

La información que se requiere en este punto sirve para tener una idea aproximada de los recursos financieros que se requerirán para operar y mantener el plan una vez construido o implementado, considerando las posibles fuentes de financiamiento. Este cálculo se refiere a un año de funcionamiento normal del plan.

Se debe llenar el cuadro presentado en el perfil de la siguiente manera:

- En la columna "**Importe**" se debe anotar el costo estimado de cada uno de los componentes del costo de operación y mantenimiento señalados en la columna "**Detalle**".
- En las columnas de "**Financiamiento**" se debe registrar el monto que cada Fuente de Financiamiento aportará a cada uno de los componentes de "**Detalle**".

Por ejemplo: el costo del **Personal Técnico** para la operación de un año del plan (**Detalle**) es de Bs10.000 (**Importe**), y será financiado en un 80% por el Gobierno Central y en un 20% con cobro de los servicios. Se debe anotar en la casilla de **Transferencias del Gobierno** el monto de Bs8.000 y en la casilla de **Ingresos de Operación** el monto de Bs2.000; de la misma manera se debe completar el resto de los componentes del costo de operación y mantenimiento del plan, señalados en la columna **Detalle**.

Los componentes de los costos de operación y mantenimiento anuales a detallar son los siguientes:

- **Personal técnico:** Corresponde al gasto anual en sueldos y salarios del personal técnico necesario para el funcionamiento del plan.
- **Materiales y suministros:** Corresponde al gasto anual en los materiales y suministros necesarios para el funcionamiento del plan.
- **Servicios Básicos:** Corresponde a los gastos necesarios para el funcionamiento del plan. Incluye el gasto anual en luz, agua, gas, teléfono, etc..
- **Otros costos de Fabricación:** Corresponde a los gastos adicionales directos producir un los bienes o servicios.
- **Costos de Administración administrativo:** Corresponde al gasto anual en sueldos y salarios del personal administrativo (contador, auxiliar, secretaria, portero, etc.), Papelería, material de escritorio, pasajes, viáticos, y otros necesario para el funcionamiento del plan.
- **Costo Distribución y Ventas:** Corresponde al gasto anual en los gastos de distribución y ventas necesarios para el funcionamiento del plan. Incluye transporte, propaganda, comisiones de ventas, y otros.

Las principales fuentes de financiamiento de los costos de operación y mantenimiento del plan son:

- **Ingresos de operación:** es decir, lo que recaudará el plan por cobro de los servicios cuando esté en funcionamiento.
- **Transferencias del gobierno,** es decir, lo que el Tesoro General de la Nación transferirá para el funcionamiento del plan.
- **Recursos propios,** es decir, los recursos del municipio, que pueden provenir de recursos de la participación popular, impuestos municipales, patentes y otros recursos.

Todas las columnas del cuadro deben totalizarse en las casillas de la fila "**Total Costos**", de manera que el valor de la columna "**Importe**" representa el total de recursos financieros necesarios para un año de operación y mantenimiento del plan. Los valores de las columnas "**Financiamiento**" representan el aporte total estimado con el que participará cada fuente en el financiamiento de la operación y mantenimiento del plan. La suma de los totales de las columnas "**Financiamiento**" debe ser igual al total de la columna "**Importe**".

#### **6. Participación de la comunidad:**

Registrar la forma en la que la comunidad participará en la construcción y/o funcionamiento del plan. Marcar con una "X" la forma en que la comunidad participará en el plan, describiendo dicha participación en términos de cantidades, valores y formas de efectivización.

Por ejemplo: si la comunidad participa con su trabajo en la construcción de mingitorios, además de marcar con una "X" la alternativa "**mano de obra**" se debe indicar cuántas personas trabajarán en el plan, en que trabajo específico y por cuanto tiempo.

#### **7. Producción y/o ventas:**

Registrar los ingresos que se van generar por la venta de la producción para poder establecer con ello la rentabilidad del emprendimiento.

- **Concepto o producto:** Se detallará el bien o servicio que se producirá.
- **Unidad:** La cantidad de Unidades que se proyecta vender del bien o servicio.
- **Año 1.....Año 5:** Registre el importe total de la venta anual del bien o servicio producido.
- **Total:** Es la suma anual total de ventas del plan.

#### **8. Mercados:**

Para generar los ingresos esperados, la producción se debe vender en un mercado. Es necesario identificar el mercado existente o potencial, la forma y los medios de acceso al mismo. (Es decir, los canales de comercialización y distribución de la producción).

Asimismo debería especificarse:

- Quienes son los compradores, proveedores o clientes del negocio. (Que podría ser el Estado central o municipios con las compras estatales o "ferias a la inversa").
- La experiencia que se tiene en comercializar los productos a generarse.
- Las necesidades que satisface el producto y los aspectos que lo distinguen o caracterizan (envase, tamaño, peso, componentes, etc.)
- El precio al que se lo vendería, dado el costo de producirlo.
- El precio de productos similares en el mercado donde también se vende o se va a vender el producto.

Identificación de los riesgos y la forma de mitigarlos: Es útil analizar y plantear los riesgos

que podrían aparecer durante el desarrollo del emprendimiento como la pérdida de mercado para la producción y/o, caída de su precio, falta de materias primas e insumos, falla en la dotación de agua, electricidad, entre otros, indicando además como se piensa mitigarlos o superarlos. (Puede hacerse un análisis de las “Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas”, que a la vez permite identificar la potencialidad del emprendimiento.)

Para identificar el mercado se debe registrar en porcentaje previsto de la venta del bien o servicio producido, ya sea en el mercado local, nacional o exportación.

Finalmente la manera planificada de comercializar los productos, que puede ser a través de intermediarios, de mercados locales, de terceras empresas, venta directa, u otra modalidad.

Estudio de mercado se define como: “Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor”. Los estudios de mercado pueden ser:

- *Estudios cualitativos:* Se suelen usar al principio del proyecto, cuando se sabe muy poco sobre el tema. Se utilizan entrevistas individuales y detalladas o debates con grupos pequeños para analizar los puntos de vista y la actitud de la gente de forma un tanto desestructurada, permitiendo que los encuestados hablen por sí mismos con sus propias palabras. Son de naturaleza exploratoria y no se puede proyectar a una población más amplia (los grupos objetivos).
- *Estudios cuantitativos:* Intentan medir, numerar. Gran parte de los estudios son de este tipo: cuánta gente compra esta marca, con qué frecuencia, dónde, etcétera. Incluso los estudios sobre la actitud y la motivación alcanzan una fase cuantitativa cuando se investiga cuánta gente asume cierta actitud. Se basan generalmente en una muestra al azar y se puede proyectar a una población más amplia (las encuestas).

Con el estudio de mercado pueden lograrse múltiples de [objetivos](#) y que puede aplicarse en la práctica a cuatro campos definidos, de los cuales mencionaremos algunos de los aspectos más importantes a analizar, como son:

#### El consumidor

- Sus motivaciones de consumo
- Sus hábitos de compra
- Sus opiniones sobre nuestro producto y los de la competencia.
- Su aceptación de precio, preferencias, etc.

#### El producto

- Estudios sobre los usos del producto.
- Tests sobre su aceptación
- Tests comparativos con los de la competencia.
- Estudios sobre sus formas, tamaños y envases.

#### El mercado

- Estudios sobre la [distribución](#)
- Estudios sobre cobertura de producto en tiendas
- Aceptación y opinión sobre productos en los canales de distribución.
- Estudios sobre puntos de venta, etc.
- La publicidad
- Pre-tests de anuncios y campañas

- Estudios a priori y a posteriori de la realización de una campaña, sobre [actitudes](#) del consumo hacia una [marca](#).
- Estudios sobre [eficacia](#) publicitaria, etc.

### 9. Flujo de Caja:

El Flujo de caja es un resumen de los anteriores cuadros, que sirve para calcular el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno. Se incluye:

. **Año cero:** Se registra el monto total de la inversión a realizarse o costo del plan con signo negativo.

. **Ingresos:** Es la suma de ventas anuales para el año 1, año2 ya si sucesivamente.

. **Costos:** Es la suma del cuadro de costos de producción y mantenimiento previsto para el año uno, las líneas de Personal técnico, Materiales y Suministros, Servicios Básicos y otros Gastos de Fabricación. Para el resto de los años se debe incluir el porcentaje o cantidad adicional de incremento anual previsto en el cuadro de Producción y Ventas, considerando que los estos gastos (a excepción de Personal técnico) tienen una **relación directa** con el incremento de producción de bienes y servicios. Esto significa que a mayor producción mayor costo, por ejemplo para producir 100 camisas usted requiere materiales por un valor de 40 Unidades Monetarias, y para producir 150 camisas requerirá 60 unidades monetarias, a un incremento de 50% de cantidad un incremento de 50% de materiales requeridos.

. **Otros Egresos:** Se incluye los conceptos de Costo Administrativos y Costo Distribución y Ventas. Se debe considerar que el costo distribución y ventas tiene una relación directa con el incremento de Producción y Ventas.

. **Flujo Neto:** Es la suma de Inversión más Ingresos, menos Costos menos Otros Egresos.

### 10. Indicadores de beneficio.

En este punto se deben registrar los beneficios que se generarían con la ejecución del plan. Los beneficios pueden estimarse a través de algunos indicadores como los siguientes:

• **El número de personas beneficiadas:** Corresponde al número de personas que viven en el área de influencia del plan.

• **Costo de la inversión por persona beneficiada:** Dividir el costo total del plan entre el número de personas que se beneficiarían con él. El resultado es el dato que se solicita. Si el monto es muy alto, puede ser que el plan no se justifique por el alto precio considerado o por la poca gente a la que beneficia. En ese caso, una solución alternativa puede ser cambiar el tipo de plan. Por ejemplo: si se desea construir una nueva sede social y el costo es demasiado alto, se puede ampliar la existente, lo que reduciría la inversión.

• **Otros:** Registrar la **TIR** - Tasa interna de rentabilidad. Tipo de descuento que iguala, en valor actual, los flujos de caja positivos y negativos generados por un activo financieros o proyecto de inversión y el **Valor actual neto (VAN):** Es el valor presente (a hoy) de los flujos de efectivo de un proyecto descontados a una tasa de interés dada.

Registrar, asimismo, cualquier otro indicador que permita estimar los beneficios del plan.

## 11. Información adicional:

En este punto se deben registrar y explicar todos aquellos aspectos que no se hayan considerado en los puntos anteriores del perfil, que permitan determinar la conveniencia de implementar o no el plan.

## 12. Anexos

- Lista de todos los beneficiarios del Plan de negocio
- Se debe adjuntar copia de las cédulas de identidad firmadas y/o huellas digitales de todos los beneficiarios del proyecto.
- Fotocopia del poder general del representante legal de la organización demandante beneficiaria
- Fotocopia de la personería jurídica de la organización demandante que entrega la propuesta.
- Fotocopia simple de las actas notariadas de posesión de la directiva y elección de los representantes legales

## PARTE 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Esta Parte debe indicar y explicar la recomendación técnica que surge del análisis de toda la información registrada en las tres partes anteriores. Para esto se debe marcar con una "X" la alternativa recomendada y explicar brevemente el por qué se recomienda tomar esa decisión (**justificación**).

Las alternativas pueden ser:

- **Continuar con el Plan de Negocios:** cuando exista la suficiente información como para considerar importante o urgente continuar el estudio del plan.
- **Postergar el Plan de Negocio:** cuando la información recogida determine que el plan, pese a ser necesario, puede ser postergado para otro momento.
- **Abandonar el Plan de Negocio:** cuando el análisis de toda la información registrada determina claramente que la idea de plan no es conveniente para la comunidad.

Concluida la realización del plan, se debe registrar la siguiente información:

- **Fecha de elaboración:** Corresponde a la fecha en la que se concluyó la elaboración del plan mínimo.
- **Responsable de la elaboración:** Se debe registrar el nombre, cargo y firma de la persona que asume la responsabilidad por la solicitud emitida en el plan mínimo.

Este documento se constituye en una declaración jurada.