**Nombre del proyecto**

**Presentado por:**

**Nombres Estudiante**

**Profesor:**

**Nombre del profesor o profesores**

**Trabajo Final**

**Plan de negocios**

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BUENAVENTURA

2025

**TABLA DE CONTENIDO**

[Síntesis del documento 7](#_Toc65509360)

[1. Análisis del mercado (este análisis debe contener máximo 5 páginas) 8](#_Toc65509361)

[1.1 Definición del problema 8](#_Toc65509362)

[1.2 Definición de producto y/o servicios. 8](#_Toc65509363)

[1.3 Clientes 8](#_Toc65509364)

[1.4 Análisis de los competidores 9](#_Toc65509365)

[1.5 Tamaño del Mercado y fracción del mercado 9](#_Toc65509366)

[1.6 Estrategias de mercadeo y plan de ventas 10](#_Toc65509367)

[1.7 Plan de ventas 11](#_Toc65509368)

[2. Análisis técnico (este análisis debe contener máximo 3 páginas) 12](#_Toc65509369)

[2.1 Procesos productivos o de prestación del servicio 12](#_Toc65509370)

[2.2 Requerimientos y Proveedores de equipos, muebles, materias primas, tecnología, o suministros 12](#_Toc65509371)

[2.3 Distribución de planta/oficinas y de equipos 13](#_Toc65509372)

[2.4 Boceto gráfico de website+app móvil 14](#_Toc65509373)

[3. Análisis administrativo (este análisis debe contener máximo 3 páginas) 15](#_Toc65509374)

[3.1 El perfil del equipo empresarial y del personal que la empresa exige. 15](#_Toc65509375)

[3.2 Las estructura organizacional 15](#_Toc65509376)

[3.3 Socios clave 15](#_Toc65509377)

[4. Análisis legal, social y ambiental (este análisis debe contener máximo 2 páginas) 16](#_Toc65509378)

[4.1 Permisos y manejo de propiedad intelectual 16](#_Toc65509379)

[4.2 Normatividad Técnica 16](#_Toc65509380)

[4.3 Normatividad Tributaria 16](#_Toc65509381)

[4.4 Normatividad Laboral 16](#_Toc65509382)

[5. Análisis económico (este análisis debe contener máximo 3 páginas) 17](#_Toc65509383)

[5.1 Las necesidades de inversión en activos fijos y en capital de trabajo 17](#_Toc65509384)

[5.2 Los ingresos, costos y gastos 17](#_Toc65509385)

[6. Análisis financiero (este análisis debe contener máximo 2 páginas) 18](#_Toc65509386)

[6.1 Estado de Resultados y Flujo de Caja 18](#_Toc65509387)

[6.2 Evaluación de proyecto 18](#_Toc65509388)

[6.3 Riesgos 18](#_Toc65509389)

[7. Road Map del Negocio (este análisis debe contener máximo 1 página) 19](#_Toc65509390)

[8. Conclusiones. (este análisis debe contener máximo 2 páginas) 20](#_Toc65509391)

[9. Referencias 21](#_Toc65509392)

[Anexos (este análisis debe contener máximo 2 páginas) 22](#_Toc65509393)

**INDICÉ DE ILUSTRACIONES**

E**lementos de tabla de ilustraciones.**

**INDICÉ DE TABLAS**

Elementos de tabla de ilustraciones.

**Resumen**

Deberá ser en tercera persona, mostrando el objetivo, resultados, y principales conclusiones. Máximo 300 palabras–versión en Español y en Inglés-. El resumen no debe llevar abreviaciones o ecuaciones.

 Palabras Claves: para la búsqueda en biblioteca en inglés y español (mínimo 3, máximo 5).

**Abstract**

Resumen en ingles

Key Words:

Síntesis del documento

Debe responder, de forma clara, breve y precisa, a las siguientes preguntas (no incluir las preguntas, solo son una guía de los párrafos):

* + ¿Qué problema resuelve el negocio y cuál es su solución?
	+ ¿Quiénes son los emprendedores y su perfil?
	+ ¿Cuáles son las metas en ingresos, y su plan de crecimiento?
	+ ¿Qué recursos se requieren para llevar a cabo la empresa
	+ ¿Cuáles son los resultados más relevantes de la empresa?

# Análisis del mercado (este análisis debe contener máximo 10 páginas)

## Definición del problema

Describa el problema que resolverá la empresa, determine su magnitud basado en datos y fuentes primarias y secundarias

¿Cuál es la oportunidad que ve?

## Definición de producto y/o servicios.

Describa la alternativa o solución que usted propone: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (componente innovador)?

¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.

## Clientes

¿Quiénes son sus compradores potenciales? (descríbalos por actividad, estrato, edad, ubicación, estilo de vida, necesidades, conducta de compra.

Describa el perfil de su cliente (en caso de tener consumidores hágalo también), junto a su localización. Justifique las razones de su elección.

¿Cuáles son los factores claves de compra?

¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)? Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto desde el punto de vista comercial derivado de sus experimentos.

## Análisis de los competidores

Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios\* más relevantes para su negocio:

Nota: \* Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia o incluya aquellos que considere pertinente para su área de negocio.

|  |
| --- |
| **Competencia** |
| **Descripción** | **Competidor 1** | **Competidor 2** | **Competidor 3** | **Competidor n** |
| Localización |  |  |  |  |
| Productos y servicios (atributos) |  |  |  |  |
| Precios |  |  |  |  |
| Logística de distribución |  |  |  |  |
| Otros, ¿cuál?  |  |  |  |  |

Realice el Canvas Estratégico

¿Cuál es la oportunidad que usted ve?, ¿Por qué va a poder competir con ellos y obtener una fracción del mercado?

## Tamaño del Mercado y fracción del mercado

¿Cuál es el tamaño del mercado?

¿Cuál es el crecimiento del mercado objetivo?

¿Cuál es la fracción del mercado a abarcar?

## Estrategias de mercadeo y plan de ventas

Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos/servicios o líneas de productos/servicios:

|  |
| --- |
| **Cliente** |
| ¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra? |  |
| ¿Qué características se exigen para la compra? (Ej: calidades, presentación - empaque) |  |
| Sitio de compra |  |
| Forma de pago |  |
| Precio |  |
| Requisitos post-venta |  |
| Garantías |  |
| Margen de comercialización |  |

¿Cuál es su estrategia de precio?, descuentos que planea ofrecer? Explique.

¿Cómo va a hacer para conseguir sus primeros clientes, cómo hará contacto con ellos?

¿Conceptos especiales utilizados para promover la venta?

¿Cómo será el cubrimiento geográfico y plan de expansión?

Defina su logo y su eslogan

¿Qué medios empleará para llamar la atención de los clientes?

¿Cuál es el presupuesto de gastos asociados en este punto (al menos para los tres primeros meses de operación)?

¿Cuál será su estrategia de distribución? (canales, punto de venta, etc.)

## **Plan de ventas**

Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual) y enuncie el porcentaje de crecimiento anual (al menos 2 años más) Explique.

# Análisis técnico (este análisis debe contener máximo 5 páginas)

## Procesos productivos o de prestación del servicio

Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?. Describa el proceso a través del siguiente esquema y elabore un cuadro general por línea de producto/servicio ofrecido:

|  |
| --- |
| **Línea de Producto / Servicio:** |
| **Actividad del proceso** | **Tiempo estimado de realización****(minutos / horas)** | **Cargos que participan en la actividad** | **Número de personas que intervienen por cargo** | **Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)** |
| Actividad 1 |  |  |  |  |
| Actividad 2 |  |  |  |  |
| Actividad 3 |  |  |  |  |
| Actividad 4 |  |  |  |  |
| Actividad 5 |  |  |  |  |
| Actividad 6 |  |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |  |

¿Cuál será la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

## Requerimientos y Proveedores de equipos, muebles, materias primas, tecnología, o suministros

¿Cuáles son los requerimientos pre-operativos de la empresa?

Defina los requerimientos de maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

Defina quienes serán sus proveedores y defina formas de negociación de acuerdo a las prácticas comerciales de la industria.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de Activo** | **Descripción** | **Cantidad** | **Valor****Unitario\*** | **Requisitos técnicos** |
| Infraestructura – Adecuaciones |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Maquinaria y Equipo |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Equipo de comunicacióny computación |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Muebles y Enseres y otros |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Otros (incluido herramientas) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Gastos pre- operativos |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

\*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.

## Distribución de planta/oficinas y de equipos

Defina los requerimientos en: Infraestructura – adecuaciones.

¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI/ NO, justificación)

Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano).

## Boceto gráfico de website+app móvil

Muestre su prototipo

Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en el aspecto técnico – productivo, derivado de los experimentos realizados

|  |  |
| --- | --- |
| **Aspecto** | **Avance** |
| Técnico – Productivo |  (Describa el experiment realizado y el logro obtenido o los aprendizajes más significativos) |

# Análisis administrativo (este análisis debe contener máximo 3 páginas)

## El perfil del equipo empresarial y del personal que la empresa exige.

¿Cuál es el perfil del emprendedor o emprendedores, el rol que tendría(n) dentro de la empresa y su dedicación?

¿Qué cargos requiere la empresa para su operación?

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Cargo** | **Funciones principales** | **Perfil requerido** | **Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)** | **Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)** | **Unidad** | **Valor remuneración\*** | **Mes y año de vinculación** |
| **Formación** | **Experiencia General (años)** | **Experiencia específica (años)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Nota: Este valor debe incluir los gastos de seguridad social y demás, exigidos por la normatividad vigente de empleo en el país.

## La estructura organizacional

Muestre el organigrama de la empresa y describa lo que considere importante de la misma.

## Socios clave

Defina organizaciones o personas que apoyaran el desarrollo de la empresa, ya sea para el cumplimiento de la deseabilidad, la factibilidad y/o la viabilidad.

# Análisis legal, social y ambiental (este análisis debe contener máximo 2 páginas)

(Describa la normatividad que debe cumplirse: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad).

## Permisos y manejo de propiedad intelectual

## Normatividad Técnica

(Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos, leyes y obligaciones)

## Normatividad Tributaria

## Normatividad Laboral

# Análisis económico (este análisis debe contener máximo 4 páginas)

## Las necesidades de inversión en activos fijos y en capital de trabajo

## Los ingresos, costos y gastos

# Análisis financiero (este análisis debe contener máximo 2 páginas)

## Estado de Resultados y Flujo de Caja

Muestre los estados financieros

¿Cuánto dinero y en qué momento(s) lo necesito?

¿Cuáles son las fuentes de financiación posibles para el proyecto?

¿Cuáles son las condiciones de acceso a esos recursos?

¿Cuáles son las posibilidades reales de acceso?

## Evaluación de proyecto

Muestre el flujo de caja neto e incluya el análisis de indicadores para la evaluación del proyecto (TIR, VPN, Balance de Proyecto, Periodo de pago descontado).

## Sensibilidad

Sensibilice las variables más importantes en su proyecto empresarial.

# Road Map del Negocio (este análisis debe contener máximo 1 página)

¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?. Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción? Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios.

¿Cuál es el plan de implementación, es decir, los momentos en que se lograrán los objetivos propuestos y se hacen necesarias las inversiones? Muéstrelo gráficamente

# Conclusiones. (este análisis debe contener máximo 2 páginas)

* Incluir riesgos que identifique en su negocio, a partir de los análisis realizados anteriormente, y defina los pasos a seguir y continuidad o no del mismo.
* ¿En qué etapas del proceso hay que hacer especial énfasis y mantener un especial cuidado para garantizar las condiciones de operación y en consecuencia la entrega de la propuesta de valor a los clientes y lograr la viabilidad de la empresa?

# Referencias

# Anexos (este análisis debe contener máximo 2 páginas)

Solo incluya información importante de soporte de los ejercicios de validación y experimentación.