

2012

Conforme a lo mencionado en los términos de referencia, todas las propuestas deberán incluir, como archivo anexo, un plan de negocios.

Guía para la elaboración del Plan de Negocios

1.- Estudio de Factibilidad y Descripción del Proyecto:

Contar con amplia información del proyecto y sus características, evaluar el potencial del proyecto y decidir si conviene o no invertir en él.

- 1.1- Descripción del Proyecto: En que consiste, necesidad que lo origina, localización geográfica, en que se utilizará el capital requerido.
- 1.2- Fortalezas y debilidades
- 1.3- Oportunidades y Amenazas

2.- Estudios de Mercado, Técnico, y Económico Financiero:

En el estudio de Mercado;

- Análisis de la demanda y de la oferta
- Determinación de la demanda potencial
- Importaciones y exportaciones
- Análisis de precios
- Comercialización del producto (bien o servicio)
- Competencia, quienes son, ventajas competitivas y competidores potenciales

En el estudio Técnico;

- Disponibilidades de: materia prima, personal, transporte, suministros, desalojo de desechos, servicios públicos.
- Costos: de terreno, ubicación, servicios, mano de obra, transporte.
- Tecnología de producción.
- Impacto ambiental.

En el estudio Financiero;

- Presupuestos: de inversión (activos fijos, diferidos y capital de trabajo), de financiamiento, de ingresos, de costos y gastos.
- Evaluación del proyecto de inversión:
 - o Rentabilidad sobre la inversión
 - o Tasa interna de rendimiento (TIR)
 - o Periodo de recuperación de la inversión
 - o Valor Presente Neto, VPN o VAN
 - o Relación Beneficio-Costo
- Costo de Proyecto, Fuente de Recursos, Financiamiento requerido