

**Produciendo
Mi Futuro**

Educación Financiera **BDP**

PLAN DE EMPRENDIMIENTO

CONTENIDO



1

¿Qué es un emprendimiento?



2

¿Por qué es importante planificar nuestro emprendimiento?



3

¿Qué información necesitamos para planificar nuestro emprendimiento?

3.1 Descripción de la actividad

3.2 Descripción del producto

3.3 Análisis de mercado

3.4 Análisis de la competencia

3.5 Requerimientos operacionales

3.6 Estrategia de mercado

3.7 Proyección financiera

3.8 Anexos



4

¿Cómo preparamos nuestro plan de emprendimiento?



5

Plan de emprendimiento



1

¿Qué es un emprendimiento?



Es una nueva actividad productiva o de servicios cuyo objetivo es satisfacer necesidades de un grupo de personas (mercado) que pagarán por dicho producto/servicio, para ello debemos contar con conocimientos, habilidades y los recursos suficientes que garanticen su funcionamiento.





2

¿Por qué es importante planificar nuestro emprendimiento?

¿Contamos con todo lo que necesitamos?



¿Podemos implementarlo y hacerlo funcionar?

Asegurarnos de que nuestro producto o servicio se pueda vender



Porque necesitamos tener éxito, para ello además de contar con un objetivo claro, debemos pensar, analizar y ordenar qué necesitamos para iniciar la actividad, determinar qué pasos vamos a seguir para implementar y ponerlo en marcha, asegurarnos que nuestro producto se podrá vender al mercado que se ha identificado.



3

¿Qué información necesitamos para planificar nuestro emprendimiento?

3.1 Descripción de la actividad

3.2 Descripción del producto

3.3 Análisis de mercado

3.4 Análisis de la competencia

3.5 Requerimientos operacionales

3.6 Estrategia de mercado

3.7 Proyección financiera

3.8 Anexos



3.1 Descripción de la actividad



Muestra la idea principal sobre la actividad a la que pretende dedicarse y/o la innovación que se implementará, y contiene la información de nombres, objetivo, lugar de ubicación, situación actual de la actividad y razones para su nueva implementación.



3.2 Descripción del producto



Debe contener una descripción detallada del producto o servicio, mostrando los atributos, sus propiedades físicas, envase, marca, tipo de envoltorio, su calidad frente a la competencia.





3.3

Análisis de mercado



Es el análisis sobre el entorno donde se encuentra el producto o servicio y el consumidor, es fundamental conocer la población a la que va destinarse el producto o servicio para precisar qué necesidades serán cubiertas



3.4

Análisis de la competencia



Deben identificarse a los competidores, ya sean los competidores directos (*) o indirectos(**), y compararlos con la actividad que se emprenderá, con toda la información se debe identificar una ventaja competitiva frente a ellos.

(*) Venden el mismo producto o casi igual.

(**) Satisfacen la misma necesidad vendiendo productos sustitutos o alternativos.



3.5

Requerimientos operacionales



Detalla todos los aspectos que son necesarios para el funcionamiento del negocio: espacio, maquinaria, equipo, materia prima, insumos, personal, trámites legales, publicidad, financiamiento y tiempo en el cual logrará la implementación.



3.6

Estrategia de mercado

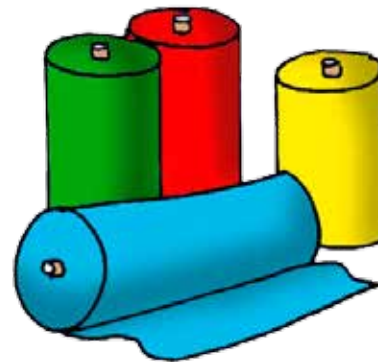


Expone las acciones que se realizarán para tomar ventajas sobre los competidores, que lleven a alcanzar el objetivo fundamental de incrementar la ventas, tomando en cuenta los beneficios del producto o servicio, los precios a los que se ofertará, lugares de venta y la forma de promocionar.



3.7

Proyección financiera



Es un análisis económico que nos permite estimar cuáles serán las eventuales ganancias, para ello es necesario detallar con exactitud los datos referentes a ingresos y costos, de esta manera se logrará determinar la utilidad y elaborar un flujo de caja.



3.8

Anexos

Patrimonio



Garantías convencionales y no convencionales



Adicionalmente para realizar una evaluación económica que permita su consideración para el acceso a créditos es importante conocer si el emprendedor cuenta con la garantía suficiente (obligatorio) y si posee otras deudas, en este último caso se solicita adjuntar un resumen de su patrimonio y de los ingresos y gastos actuales.



4

¿Cómo preparamos nuestro plan de emprendimiento?

Si realmente conocemos la actividad que deseamos iniciar, debemos responder una serie de preguntas con el mayor detalle posible, de esta manera contaremos con toda la información que se necesita para la elaboración de nuestro plan de emprendimiento.



PLAN DE EMPRENDIMIENTO

FECHA:		MUNICIPIO:	
NOMBRE DEL EMPRENDEDOR:		ZONA/ COMUNIDAD:	
DIRECCIÓN DOMICILIO:			



Explicar claramente la nueva actividad productiva y/o servicio

1. ¿Cuál es el nombre del emprendimiento?
2. ¿En qué consiste su emprendimiento?
3. ¿Cuál es su conocimiento para desarrollar el emprendimiento?
4. ¿Qué logrará con el emprendimiento?



Describir detalladamente el o los productos y/o servicios

5. ¿Qué Producto(s) y/o Servicio(s) venderá?, describa sus características:

PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS

6. ¿Cómo elabora el producto y/o servicio, qué pasos necesita seguir?



Precisar el mercado dónde comercializará el producto y/o servicio

7. ¿Dónde venderá el Producto y/o Servicio? (Mencione la dirección exacta)

8. ¿Por qué cree que el Producto y/o Servicio se venderá y le proporcionará ganancias?

9. ¿Quiénes serán los clientes que comprarán su Producto y/o Servicio, y por qué lo comprarán?



Describir quiénes serán los competidores

10. ¿Existen competidores que venden el mismo Producto y/o Servicio, quiénes son y dónde venden?

11. ¿En qué se diferencia su Producto y/o Servicio de estos competidores?



Describir qué se requiere para iniciar el emprendimiento y cuánto costará

12. ¿Qué infraestructura necesita para el emprendimiento y cuánto cuesta? Mencionar si ya lo tiene o debe comprar o alquilar

13. ¿Qué maquinaria y/o equipo necesita y cuánto cuesta? Mencionar si ya lo tiene o debe comprar

14. ¿Qué y cuánta materia prima e insumos necesita y cuánto cuesta? Mencionar si ya lo tiene o debe comprar

15. ¿Qué tramites necesita para que funcione la actividad y cuánto costará?

16. ¿Cómo va a ofertar el Producto y/o Servicio y cuánto costará? (Promoción, publicidad, otros)



Detallar la cantidad de producto y/o servicios que realizará por mes y cuáles serán los costos y gastos

17. ¿Cuál será el costo de cada uno de los Productos y/o Servicios que ofertará?

COSTO MENSUAL DE SERVICIOS Y/O PRODUCTOS (En bolivianos)				CUADRO DE GASTOS MENSUALES	
PRODUCTO O SERVICIOS	CANTIDAD	COSTO POR UNIDAD	TOTAL EN BS.	DETALLE GASTOS	TOTAL EN BS.
TOTAL COSTO MENSUAL DE SERVICIOS Y/O PRODUCTOS				TOTAL GASTOS	

TOTAL COSTO MENSUAL	+	TOTAL GASTOS	=	TOTAL EGRESO MENSUAL



Explicar detalladamente cuál será la estrategia para asegurar la venta del producto y/o servicio

18. ¿Cuál será el precio de cada uno de los Productos y/o Servicios, y cuánto producto ofertará?

PRECIOS DE PRODUCTOS				
PRODUCTO O SERVICIOS	UNIDAD (Pieza, Kilo, Litro, Otro)	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL EN BS,
TOTAL INGRESO MENSUAL				

19. ¿Cuál Producto y/o Servicio generará mayor ingreso y cuál será el Producto y/o Servicio estrella?



Detallar cuánto tiempo se necesita para iniciar la venta del producto y/o servicios

20. ¿En cuánto tiempo se pondrá en marcha el emprendimiento y qué actividades debe realizar para empezar a vender el producto y/o servicio?

Cronograma por Fases del Plan de Emprendimiento												
FASES Y/O ACTIVIDADES	MES 1				MES 2				MES 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4

21. ¿Cuánto crédito necesita para su emprendimiento?

--



Financiamiento que necesita para implementar el emprendimiento

22. ¿Qué necesita adquirir con el crédito y cuánto cuesta? Detallar:

PLAN DE INVERSIÓN PARA EL CRÉDITO	
DETALLE DE REQUERIMIENTOS PARA NUEVA INVERSIÓN	TOTAL EN BS.
TOTAL PLAN DE INVERSIÓN	



Cuota de crédito que se puede pagar y en cuánto tiempo se terminará de pagar el crédito (capacidad de pago)

23. ¿Cuánto podemos pagar de manera mensual y en cuánto tiempo terminaré de pagar la deuda?

TOTAL INGRESO MENSUAL	-	TOTAL EGRESO MENSUAL	=	EXCEDENTE

EXCEDENTE	X	PORCENTAJE DE CAPACIDAD DE PAGO DETERMINADO POR LA ENTIDAD FINANCIERA 75%	=	CAPACIDAD DE PAGO

$$\text{TIEMPO} = \frac{\text{MONTO QUE SE REQUIERE COMO CRÉDITO}}{\text{CAPACIDAD DE PAGO}} = \text{Meses}$$

24. ¿A qué se dedica actualmente el emprendedor?
25. ¿Tiene deudas en otras entidades financieras? ¿Cuánto debe? ¿Cuánto es su cuota?
26. ¿Además del nuevo emprendimiento, tiene otros ingresos? ¿Cuáles son?
27. En caso de acceder al crédito ¿Cuál será la garantía que presentará?



FONDO CAPITAL SEMILLA

Es un crédito destinado a financiar emprendimientos de técnicos, profesionales, emprendedores, micro y pequeñas unidades productivas que necesiten su primer impulso para iniciar o fortalecer su actividad productiva o de servicios.

¿Quiénes pueden acceder al crédito?

- **Técnicos, profesionales** y otros, como ser dentistas, fisioterapeutas, médicos, mecánicos y otros, que de manera individual o asociativa necesiten el primer impulso económico para emprender un proyecto productivo o de servicios.
- Micro y pequeñas unidades productivas de reciente creación que requieran financiamiento para capital de operación o inversión para superar su etapa embrionaria.

¿Cuáles son los requisitos?

Los técnicos profesionales y las Micro y pequeñas unidades productivas pueden acceder al crédito presentado los siguientes requisitos:

- Plan de Negocios
- Contraparte del 15% del total de los recursos solicitados.
- Licencia o registros correspondientes para la actividad productiva o de servicios según corresponda.
- Las Micro y pequeñas unidades productivas que accedan al FOCASE pueden emplear los recursos para capital de operación o inversión y los profesionales para capital de inversión.

¿Cuál es el monto máximo de financiamiento?

- Hasta el 85% del monto total del proyecto o emprendimiento.
- El monto máximo individual del financiamiento será el equivalente a 100.000,00 UFV (Unidades de Fomento a lo Vivienda)

¿Cuál es la tasa de interés?

- 11,5% anual.

¿Cuáles son los plazos de financiamiento?

- 5 años plazo cuando el crédito sea destinado a capital de inversión.
- 1 año cuando el crédito sea destinado a capital de operación

¿Cuáles son las garantías que necesitas?

Podrán ser convencionales y/o no convencionales