**1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO**

**1.1. DATOS GENERALES:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DATOS GENERALES DE LA EMPRESA** | | |
| **Nombre Comercial:** | | |
| **Slogan:** | | |
| **Dirección:** | **Teléfono:** | |
| **Email: Página WEB:** | | |
| **La empresa está ubicada en: Local: \_\_\_\_ Oficina: \_\_\_\_ Fábrica: \_\_\_\_\_ Vivienda: \_\_\_\_\_** | | |
| **Fecha de Constitución: Mes: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ día: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Año: \_\_\_\_\_\_\_\_\_** | | |
| **Estado Actual de la Empresa: Activa: \_\_\_\_\_\_\_\_ En Liquidación: \_\_\_\_\_\_\_ Etapa Preoperativa: \_\_\_\_\_\_\_\_** | | |
| **DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL**  **GERENTE GENERAL** | | |
| **Nombres y Apellidos:** | | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | | |
| **Correo electrónico personal:** | | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | | |
| **Institución Educativa:** | | |
| **Docente área:** | | |

**2. INFORMACIÓN GENERAL DEL EQUIPO EMPRESARIAL:** Detallar los nombres de cada uno de los socios que conforman la empresa y que acompañan el Proyecto Empresarial Innovador Escolar.

|  |  |
| --- | --- |
| **DATOS GENERALES** | |
| **Cargo para el que fue nombrado en la empresa:** | |
| **Nombres y Apellidos:** | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | |
| **Correo electrónico personal:** | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **DATOS GENERALES** | |
| **Cargo para el que fue nombrado en la empresa:** | |
| **Nombres y Apellidos:** | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | |
| **Correo electrónico personal:** | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **DATOS GENERALES** | |
| **Cargo para el que fue nombrado en la empresa:** | |
| **Nombres y Apellidos:** | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | |
| **Correo electrónico personal:** | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **DATOS GENERALES** | |
| **Cargo para el que fue nombrado en la empresa:** | |
| **Nombres y Apellidos:** | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | |
| **Correo electrónico personal:** | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **DATOS GENERALES** | |
| **Cargo para el que fue nombrado en la empresa:** | |
| **Nombres y Apellidos:** | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | |
| **Correo electrónico personal:** | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **DATOS GENERALES** | |
| **Cargo para el que fue nombrado en la empresa:** | |
| **Nombres y Apellidos:** | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | |
| **Correo electrónico personal:** | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **DATOS GENERALES** | |
| **Cargo para el que fue nombrado en la empresa:** | |
| **Nombres y Apellidos:** | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | |
| **Correo electrónico personal:** | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **DATOS GENERALES** | |
| **Cargo para el que fue nombrado en la empresa:** | |
| **Nombres y Apellidos:** | |
| **Identificación (Marque X) T.I. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CC\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CE\_\_\_\_\_** | **Número:** |
| **Dirección de residencia:** | **Teléfono:**  **Celular:** |
| **Municipio de Residencia: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Fecha de Nacimiento: Municipio:** | |
| **Correo electrónico personal:** | |
| **Estado Civil: Soltero: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Casado: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ U. Libre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |
| **Estudios realizados: Primaria: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Bachillerato: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | |

**3. DATOS GENERALES DEL PROYECTO:** Definir de manera clara y precisa la empresa que se pretende crear con la idea de negocio

**¿A qué se dedicará la empresa que piensa crear?**

|  |
| --- |
|  |

**JUSTIFIQUE: ¿Por qué es necesario crear una empresa o desarrollar el producto de su idea?**

|  |
| --- |
|  |

**ACTIVIDAD ECONÓMICA A LA QUE PERTENECE (Marque con una X)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Actividad cultural y deportiva** |  | **Servicios educativos** |  |
| **Agropecuario** |  | **Hoteles, restaurantes, bares o similares** |  |
| **Alimentos y Bebidas** |  | **Industrias manufactureras** |  |
| **Artesanías** |  | **Maquinaria, equipos de tecnología** |  |
| **Comercio** |  | **Marroquinería** |  |
| **Construcción** |  | **Servicios de Salud** |  |
| **Educación** |  | **Telecomunicaciones y mensajería** |  |
| **Fabricación de Productos químicos** |  | **Textil y confección** |  |
| **Ecología** |  |  |  |
| **Otro. ¿Cuál?** |  |  |  |

**Describa con la experiencia laboral, escolar o de otro tipo, ¿Qué aportarán al desarrollo de su idea?**

|  |
| --- |
|  |

**¿Qué productos quieren vender o que Servicios desean prestar?**

|  |
| --- |
|  |

**¿Cuál será el factor diferenciador, valor agregado o innovador de su empresa?**

|  |
| --- |
|  |

**4. GESTIÓN DE MERCADO**

**4.1. Definición:** La finalidad del Plan de Mercadeo es establecer unos objetivos comerciales coherentes con los objetivos globales de le empresa y detallar ¿Cómo se van a alcanzar esos objetivos?, para ello, hay que realizar un análisis o investigación de mercado, lo más detallado posible, ¿Dónde se va a mover la empresa?; también habrá que conocer a los clientes potenciales y a la competencia, y decidir con qué tácticas se va abordar cada meta parcial.

Con este análisis de mercadeo se obtiene la información sobre las necesidades, deseos, gustos, actitudes, comportamientos, niveles de vida, ingresos, ubicación geográfica de los consumidores y las características de la competencia, para orientar la toma de decisiones de los creadores de empresa.

**4.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADEO**

**¿Qué actividad de investigación de mercadeo realizó?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **HERRAMIENTAS APLICADAS** | **LUGARES DONDE SE APLICÓ LA HERRAMIENTA** | **OBJETIVO DE LA HERRAMIENTA APLICADA** |
| **ENCUESTA** |  |  |
| **OBSERVACIÓN DIRECTA** |  |  |
| **ENTREVISTA** |  |  |
| **DISCUSIÓN** |  |  |
| **OTRAS FUENTES** |  |  |

**4.3. Análisis de la oferta**

**ANÁLISIS DE COMPETENCIA**

**Competencia 1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Competencia 2: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Competencia 3: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CRITERIO** | **COMPETENCIA 1** | **COMPETENIA 2** | **COMPETENCIA 3** |
| **Fortaleza Principal** |  |  |  |
| **Debilidad Principal** |  |  |  |
| **Atractivo de la organización** |  |  |  |
| **Niveles de satisfacción de sus clientes** |  |  |  |
| **Existencias** |  |  |  |
| **Proveedores** |  |  |  |
| **Tráfico de clientes** |  |  |  |

**En el siguiente cuadro realice una comparación general de los competidores, donde corresponde a los valores que se le dan a continuación:**

**1: Deficiente**

**2: Regular**

**3: Aceptable**

**4: Bueno**

**5. Excelente**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ASPECTO** | **COMPETIDOR 1** | **COMPETIDOR 2** | **COMPETIDOR 3** |
| **Precio detal (Unitario)** |  |  |  |
| **Precio al por mayor** |  |  |  |
| **Descuento** |  |  |  |
| **Empaque** |  |  |  |
| **Canal de Distribución** |  |  |  |
| **Posicionamiento** |  |  |  |
| **Garantía post-venta (respaldo luego de la venta)** |  |  |  |
| **Calidad** |  |  |  |
| **Equipo de vendedores** |  |  |  |
| **Promoción** |  |  |  |
| **Publicidad** |  |  |  |
| **PUNTAJE** |  |  |  |

**4.4. Producto a desarrollar**

**INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO O DEL SERVICIO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PRODUCTO/SERVICIO** | **CARACTERISTICA** | **VENTAJAS (Frente a la competencia)** | **BENEFICIOS** |
| **1.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **2.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **3.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**ESTRATEGIAS PARA EL NUEVO PRODUCTO O SERVICIO A DESARROLLAR**

|  |  |
| --- | --- |
| **ASPECTO** | **DESCRIPCIÓN** |
| **NOMBRE COMERCIAL** |  |
| **LOGOSIMBOLO** |  |
| **ESLOGAN** |  |
| **TIPO DE ACTIVIAD PROMOCIONAL** |  |
| **ESTRATEGIAS PARA ESTIMULAR LAS VENTAS** |  |
| **ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y PUBLICITARIAS** |  |

**5. GESTIÓN OPERATIVA Y PLAN DE PRODUCCIÓN**

En esta área se definen los aspectos relacionados con la fabricación de los productos que se han previsto vender. Se trata de conocer los recursos humanos y materiales que habrá que movilizar para llevar adelante la nueva empresa.

**5.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO**

Describa las características del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque, embalaje y almacenaje, entre otros.

|  |
| --- |
|  |

**5.2. PROCESOS DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DE SERVICIO**

**Proceso de fabricación y logística:** Para cada uno de los productos hay que describir su proceso de fabricación. Esto significa que hay que detallar donde se compran las materias primas, cómo y hacia donde se transportan, cómo se almacena hasta su uso, cómo se usan en el proceso de fabricación y en qué consiste este, y como se almacena el producto final y como se transporta hasta el cliente final.

Detalle el proceso de fabricación del producto o de prestación del servicio, identificando las partes del proceso y decidiendo si esas etapas se van a realizar dentro de la empresa o se van a contratar a terceros.

|  |
| --- |
|  |

**¿QUE PASOS SEGUIRÁ PARA OFRECER/PRESTAR SU PRODUCTO/SERVICIO?**

**DESCRIPCIÓN:** Relacione y describa en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto o servicio.

En caso de subcontratación describir el proceso que es responsabilidad de la empresa. (Ver ejemplo 1)

|  |
| --- |
|  |

***EJEMPLO 1***

*SANTANA Ltda. Es una empresa que desarrolla, produce y comercializa ropa y accesorios para mujeres.*

*Inicialmente se realizará una investigación sobre las necesidades y preferencias en ropa para dama, luego se procede a establecer unos patrones para las tallas, y complementando con las tendencias de moda actuales y la consecución de materiales apropiados con proveedores confiables, nacen las muestras de una colección con su respectiva ficha técnica*

*Se mercadea el producto y se reciben los pedidos para generar una orden de producción donde se realiza la compra de materias primas, y así mismo, se planean las cantidades asignadas a cada taller de confección, siempre en función de una excelente calidad y una oportuna entrega.*

**5.2. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS**

**¿Qué recursos (materia prima e insumos, maquinaria y equipo, muebles y enseres, mano de obra, herramientas tecnológicas, entre otros se utilizará?**

**DESCRIPCIÓN:** Relacione las materias primas e insumos requeridos en el proceso de producción de su producto/servicio por cada unidad y por periodo de producción, como. Tecnología requerida, descripción de equipos y máquinas; situación tecnológica de la empresa: necesidades técnicas y tecnológicas; mano de obra operativa especializada requerida.

**REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA E INSUMOS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TIPO DE MATERIA/MERCANCIA REQUERIDA** | **COSTO UNITARIO** | **DESCUENTOS QUE HACEVEL PROVEEDOR** | **FORMA DE PAGO** | **NOMBRE DEL PROVEEDOR** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA Y EQUIPOS – MUEBLES Y ENSERRES**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN (TIPO DE MÁQUINA O EQUIPO)** | **CANTIDAD REQUERIDA** | **NOMBRE DEL PROVEEDOR** | **VALOR UNITARIO** | **VALOR TOTAL** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FICHA DE COSTOS** | | | | | |
| **DESCRIPCIÓN** |  | | | | |
| **REFERENCIA** |  | | | | |
| **PRECIO DE VENTA** |  | | | | |
|  | | | | | |
| **DETALLE** | | **$ UNIDAD** | **CANTIDAD O CONSUMO** | **$ VALOR** | **PROVEEDORES** |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
| **TOTAL** | |  |  |  |  |
| **MANO DE OBRA ESTIMADA** | |  |  |  |  |
| **COSTO TOTAL** | |  |  |  |  |
| **Observaciones** | | | | | |

**5.3 CALIDAD**

**¿Cómo piensa realizar el control de calidad?**

**DESCRIPCIÓN: Definir** de qué manera se realizará el control de calidad de los productos/servicios que comercializará.

Para ello se debe tener en cuenta que la calidad de un producto/servicio es la capacidad que tiene para satisfacer las exigencias para las cuales ha sido creada, y que el valor de esta calidad se mide por el grado de satisfacción de las personas que lo adquieren, usan o contratan.

|  |
| --- |
|  |

**5.4. SEGURIDAD EN EL TRABAJO Y MEDIO AMBIENTE**

**DESCRIPCIÓN:** Determinar que tipo de medidas son necesarias adoptar, en la actividad que se va a desarrollar, respecto a la seguridad, higiene y medio ambiente.

Se tendrá que consultar normativas sobre prevención de riesgos laborales relacionada con la actividad y normativa sobre medio ambiente y residuos.

**¿Hay alguna normativa ambiental aplicable a su empresa? Explique cuáles.**

|  |
| --- |
|  |

**En caso de que no haya ninguna normativa al respecto ¿Qué cree que se debería hacer para prevenir riesgos de lesiones y enfermedades derivadas del trabajo?**

|  |
| --- |
|  |

**5.5. GESTIÓN ADMINSTRATIVA**

En esta área se define como se va a organizar la empresa. Además es interesante fijar los objetivos que puede asumir el negocio a lo largo de los tres primeros años.

El objetivo del Plan de organización es doble. Externamente, se trata de demostrar que el equipo emprendedor del proyecto está capacitado para afrontar y sacar adelante la nueva empresa. Internamente se trata de asignar las distintas responsabilidades a las distintas personas que van a trabajar en el negocio.

Muchos proyectos han fracasado por el hecho de no haber establecido claramente las responsabilidades de cada miembro y por no haber adoptado una organización desde el primer momento. Este aspecto de la empresa puede generar muchas tensiones entre el equipo emprendedor, sin embargo, es bueno discutirlo antes y sobre el papel, pues siempre será mejor que discutirlo con la empresa en marcha y con problemas.

**5.5.1. Gestión de Personal**

Debe quedar bien claro, que al iniciar la marcha, es la empresa sobre quien recaen las distintas responsabilidades; por eso se debe detallar quien va a ocupar cada cargo en la empresa.

Es importante realizar el organigrama administrativo y conocer la responsabilidad que ello implica.

**DESCRIPCIÓN:** Defina la manera para la contratación de personal

**¿Cómo se hará el procedimiento para la selección de personal?**

|  |
| --- |
|  |

**¿Qué requisitos van a colocar para mejorar el negocio?**

|  |
| --- |
|  |

**¿Cómo evaluarán el desempeño del equipo emprendedor?**

|  |
| --- |
|  |

**5.5.2. ANÁLISIS D.O.F.A**

Se construye recopilando toda la información obtenida en las diferentes áreas de la empresa.

**DEBILIDADES:** Factores internos que impiden el crecimiento de la empresa o su buen funcionamiento (Escases de recursos, espacios locativos, ubicación, calidad, desempeño interno de los socios, entre otros). Descríbalos.

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**OPORTUNIDADES:** Factores externos que pueden beneficiar la empresa. Descríbalas.

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**FORTALEZAS:** Factores internos que benefician la empresa (ubicación, espacio locativo, calidad, precio, entre otros). Descríbalas.

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**AMENAZAS**: Factores externos que pueden afectar la empresa (clima, violencia, modificaciones de socios, ser nuevo en el mercado, entre otros). Descríbalas.

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6.**  **GESTIÓN LEGAL**

**6.1. Formas de organización Empresarial**