

CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS -

- **ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO**
 - a. La administración
 - b. Organigrama
 - c. Distribución de funciones y responsabilidades
 - d. Gobierno Corporativo
 - e. Plan estratégico: misión visión y objetivos estratégicos.
 - f. FODA del proyecto
 - g. Detalle de procesos de los servicios a ofertar por parte de la compañía (Flujograma funcional del proceso y narrativa del mismo), debidamente escaneados.

- **ANÁLISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN**
 - a. Análisis del Macro entorno: Elementos externos que pueden influir y afectar al proyecto (Análisis PESTEL: Variables Políticas, Económicas, Sociales, Tecnológicas y Legales)
 - b. Análisis del Mercado Específico
 - i. Crecimiento del sector y su evolución
 - ii. Demanda: Detalle de los principales clientes, línea de producto (s), tipo de mercado (local, internacional), poder de negociación de los compradores (Importancia del comprador en los resultados, sensibilidad del comprador al precio, segmentos o nichos existentes, hábitos de compra, grado de fidelización.
 - iii. Proveedores: Detalle de los principales proveedores, línea de producto (s), mercado (local, internacional), poder de negociación de los proveedores, fiabilidad empresarial y técnica, disponibilidad de proveedores sustitutos, costos del proveedor en relación con el precio del producto final.
 - c. Producto/Servicio (especificar).
 - d. Precio.
 - e. Canales de distribución (márgenes, condiciones de contratación, garantías, etc.)
 - f. Estrategias de Ventas: Medios de los que se dispondrán para que el producto o servicio sea posicionado en los clientes y canales de comercialización.

- **EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO**
 - a. **Estructuración financiera del proyecto**
 - i. Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento

- ii. Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones y activos diferidos
- iii. Programa de ventas
- iv. Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros.
- v. Resumen de costos y gastos
- vi. Capital de trabajo
- vii. Flujo de caja (comparativo con y sin financiamiento).
- viii. Detalle de las proyecciones de ingresos (ventas proyectadas)

b. Evaluación del proyecto

- i. Principales criterios de evaluación
- ii. Punto de equilibrio
- iii. Índices financieros:
 - 1. Liquidez
 - 2. Retorno (VAN, TIR, ROE y ROA)
 - 3. Eficiencia
 - 4. Apalancamiento
 - 5. Rotación
 - 6. Composición de activos.

c. Manejo del cliente post/ venta

- i. Aplica en el caso de que la compañía tenga contacto directo con el consumidor financiero.
- ii. Organigrama de atención, manejo y canalización de quejas del consumidor financiero respecto al s