

ISUN

INICIE SU NEGOCIO

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, solicitudes que serán bien acogidas.

Inicie su negocio: Plan de Negocios

Lima, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, 2005

Desarrollo de la administración, empresario,

Industria a pequeña escala, pequeña empresa, administración. 12.04.01

ISBN 92-2-117458-1

Información por Catálogo en Publicación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en la Oficina Regional de la OIT en Las Flores 295, Lima 27, Perú, en Oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211, Ginebra 22, Suiza que también puede enviar a quienes lo soliciten un catálogo o una lista de nuevas publicaciones.

ADVERTENCIA

El uso de un lenguaje que no discrimine ni marque diferencias entre hombres y mujeres es una de las preocupaciones de nuestra Organización. Sin embargo, no hay acuerdo entre los lingüistas sobre la manera de hacerlo en nuestro idioma.

En tal sentido y con el fin de evitar la sobrecarga gráfica que supondría utilizar en español o/a para marcar la existencia de ambos sexos, hemos optado por emplear el masculino genérico clásico, en el entendido de que todas las menciones en tal género representan siempre a hombres y mujeres.



Presentación del plan de negocio	2
Razón social del negocio	3
Idea de negocio	4
Plan de mercadeo producto	5
Plan de mercadeo precio	6
Plan de mercadeo plaza	8
Plan de mercadeo promoción	9
Plan de ventas mensuales	10
Necesidades financieras	11
Requerimientos de equipo y costos	12
Depreciación	13
Esquema financiero	14
Servicio de deudas	14
Requerimientos de personal y costos	15
Entradas según el plan de ventas o producción	16
Costos mensuales y anuales para entradas de negocio	17
Plan de ventas y costos	18
Plan de flujo de efectivo	19
Plan de flujo de efectivo para el periodo de préstamo	20
Notas	21

Según las evidencias disponibles, el sector público y la gran empresa en la región muestran desde hace algunos años claras insuficiencias para crear nuevos puestos de trabajo en función a las necesidades de empleos productivos y fructíferos. Queda entonces claro que la mayoría de los trabajos futuros vienen siendo creados por las pequeñas y microempresas.

Sin embargo los y las empresarios/as potenciales que requieren iniciar una pequeña o microempresa, no están capacitados en la conducción de negocios. Adicionalmente, en el mercado de servicios de desarrollo empresarial son escasas las publicaciones para el aprendizaje de las destrezas que requiere el manejo de los negocios, que sean suficientemente sencillas y prácticas para asistir a estos futuros empresarios, sobre todo si se trata de su primer intento. Por ello, este conjunto de instrumentos de educación empresarial denominado **Inicie Su Negocio (ISUN)** ha sido elaborado con el propósito de llenar este vacío.

La idea fundamental de los instrumentos ISUN es que existe una secuencia de pasos indispensables que el/la empresario/a debe seguir en el proceso de iniciar un pequeño negocio o empresa. Siguiendo estos pasos, el/la empresario/a podrá utilizar al máximo las potencialidades de iniciar un negocio viable y sostenible a pequeña escala.

En esta oportunidad, los materiales que se presentan se componen de un **manual de contenidos**, un **cuaderno de trabajo**, y una guía para elaborar un **plan de negocio**, que serán utilizados por los futuros empresarios durante un proceso de capacitación específico para el uso de estos materiales (Seminarios de Formación de Empresarios). Adicionalmente, se ofrece también una **guía del capacitador**, la cual, junto a un **juego de negocios**, conforman las herramientas básicas que los y las capacitadores/as calificados/as aprenden a usar durante eventos especiales (Seminarios de Formación de Capacitadores) donde adquieren los conocimientos necesarios para facilitar los procesos de capacitación ISUN a empresarios. El juego de negocios es una herramienta efectiva y dinámica de aprendizaje que aporta vivencialmente, puntos de aprendizaje en el programa de capacitación.

El ISUN forma parte del programa **INICIE / MEJORE SU NEGOCIO (IMESUN)** de la OIT, que está conformado por un conjunto de metodologías de capacitación interrelacionadas, y por materiales de soporte dirigidos a desarrollar capacidades para la formulación de proyectos empresariales y la gestión de pequeñas empresas. Estas metodologías son aplicadas en procesos de capacitación a empresarios que se diseñan en base a la demanda específica de los grupos participantes. El programa IMESUN proporciona a las personas e instituciones interesadas en la educación empresarial una serie de materiales integrales, orientados a diferentes segmentos del sector de la pequeña empresa con el propósito de desarrollar acciones de capacitación, asesoría, monitoreo, evaluación y creación de redes. En más de 80 países, las instituciones para el desarrollo de pequeñas y microempresas y proveedores privados de capacitación han implementado este programa.

El programa IMESUN fue diseñado para proporcionar un método sostenible y rentable para formar capacidades de implementación de prácticas exitosas de gestión empresarial a grandes números de empresarios de pequeñas y microempresas que les permitan alcanzar la rentabilidad y el crecimiento de sus negocios en un ambiente competitivo. Progresivamente, el programa IMESUN estará incluyendo principios de responsabilidad social en el desarrollo de capacidades para el manejo de los negocios, contribuyendo de ese modo, al alcance de los objetivos del Trabajo Decente, en acuerdo a los valores principales de la OIT.

El crédito de la versión original es de Geoffrey Meredith, Douglas Stevenson, Hakan Jarskog, Barbara Murray y Ulf Kallstig, quienes prepararon la edición en Harare, Zimbabwe, donde funciona uno de los proyectos de cooperación de la OIT, más exitosos de IMESUN; y se agradece a Klaus Haftendorn, IFP SEED, quien aportó información a esta nueva edición.

Esta versión castellana tomó como base la primera traducción de la versión preliminar en inglés realizada en 1997 por Carlos Vera Tudela y Antonio Santillana. Habiendo aparecido una nueva *International Edition* del ISUN, publicada en 2002, se ha ajustado la traducción al nuevo texto. Ese trabajo corrió a cargo de Carmen Gutiérrez, con el aporte de Juan Marcenaro en la edición de la **guía del capacitador**.

Para mayor información sobre cómo la OIT ha realizado la adaptación de estos instrumentos metodológicos y del programa IMESUN en general, se pueden contactar directamente con la oficina de la OIT para América Latina y el Caribe, ubicada en Las Flores 275, San Isidro Lima-Perú (correo electrónico: oit@oit.org.pe y sitio Web www.oitandina.org.pe) o al Programa Infocus para la Intensificación del Empleo por el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SEED), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza (correo electrónico ifpseed@ilo.org, website: <http://www.ilo.org/seed>).

Ricardo Hernández Pulido
Director
Oficina Subregional para los Países Andinos
Oficina Internacional del Trabajo, OIT

El folleto del **plan de negocio** contiene todos los formatos necesarios para presentar la información sobre la propuesta de negocio a un banco o institución de préstamos.



PLAN DE NEGOCIO

El folleto del **plan de negocio** contiene todos los formatos necesarios para presentar la información sobre su propuesta de negocio a un banco o institución de préstamos.

PRESENTACIÓN

Nombre del negocio: _____

Forma legal: _____

Tipo del negocio:

- ☐ Fabricante.
- ☐ Operador de servicios.
- ☐ Minorista.
- ☐ Mayorista.

¿Qué productos o servicios va a manejar el negocio?

Productos o servicios _____

Clientes _____

Propietario(s) _____

Número de personal _____

Capital inicial requerido _____

FUENTES DE CAPITAL INICIAL	MONTO
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

RAZÓN SOCIAL DEL NEGOCIO

El negocio operará como un _____

La razón de seleccionar esta forma de negocio es:

Los propietarios serán:

Nombre

Nombre

Descripción de habilidades

Descripción de habilidades

Experiencia relevante

Experiencia relevante

IDEA DE NEGOCIO

Nombre del negocio: _____

El negocio va a (anotar en la línea apropiada)

☐ proporcionar el siguiente producto

☐ proporcionar el (los) siguiente(s) servicios

☐ manejar el siguiente tipo de tienda

☐ manejar el siguiente tipo de negocio mayorista

Los clientes serán _____

El negocio venderá de la siguiente manera _____



PLAN DE MERCADEO**PRODUCTO****PRODUCTO, SERVICIOS O GAMA DE PRODUCTOS**

	1.	2.
Calidad		
Color		
Volumen		
Empaque		
Repuestos		
Reparaciones		

PRODUCTO, SERVICIOS O GAMA DE PRODUCTOS

	3.	4.
Calidad		
Color		
Volumen		
Empaque		
Repuestos		
Reparaciones		

	PRODUCTO, SERVICIOS O GAMA DE PRODUCTOS	
	1.	2.
¿Cuántos clientes pueden pagar?		
Precios de competidores.		
• El más alto.		
• Promedio.		
• El más bajo.		
Mi precio.		
Razón para establecer este precio.		
Descuentos que se entregarán a los siguientes clientes o tipos de clientes.		
Razón para descuentos.		
Crédito que se entregará a los siguientes clientes o tipos de clientes.		
Razón para el crédito.		

PRODUCTO, SERVICIOS O GAMA DE PRODUCTOS

	3.	4.
¿Cuántos clientes pueden pagar?		
Precios de Competidores.		
• El más alto.		
• Promedio.		
• El más bajo.		
Mi precio.		
Razón para establecer este precio.		
Descuentos que se entregarán a los siguientes clientes o tipos de clientes.		
Razón para descuentos.		
Crédito que se entregará a los siguientes clientes o tipos de clientes.		
Razón para el crédito.		

Describa la ubicación proyectada del negocio

Esta ubicación se selecciona por las siguientes razones

MÉTODO DE DISTRIBUCIÓN

El negocio venderá a:

- ☐ Personas.
- ☐ Mayoristas.
- ☐ Minoristas.
- ☐ Otros.

Esta forma de distribución se selecciona por las siguientes razones

PLAN DE MERCADEO

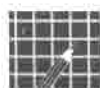
PROMOCIÓN

TIPO DE PUBLICIDAD	DETALLES	COSTO

TIPO DE PUBLICIDAD	DETALLES	COSTO

PLAN DE VENTAS MENSUALES

Producto/ Gama de productos/ Servicios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Cantidad precio/unidad (en UM)												
2. Cantidad precio/unidad (en UM)												
3. Cantidad precio/unidad (en UM)												
4. Cantidad precio/unidad (en UM)												
5. Cantidad precio/unidad (en UM)												
6. Cantidad precio/unidad (en UM)												
7. Cantidad precio/unidad (en UM)												
8. Cantidad precio/unidad (en UM)												
9. Cantidad precio/unidad (en UM)												
10. Cantidad precio/unidad (en UM)												
11. Cantidad precio/unidad (en UM)												
12. Cantidad precio/unidad (en UM)												
13. Cantidad precio/unidad (en UM)												
14. Cantidad precio/unidad (en UM)												
15. Cantidad precio/unidad (en UM)												



NECESIDADES FINANCIERAS

Necesidades financieras	Monto (UM)
INVERSIÓN	
- Terreno	
- Construcción	
- Equipo	
- Diversos	
INVERSIÓN TOTAL	
_____ meses de costos de personal	
_____ meses de costos operativos	
CAPITAL DE TRABAJO	
FINANZAS TOTALES NECESARIAS	

REQUERIMIENTOS DE EQUIPO Y COSTOS

[illegible]

DEPRECIACIÓN

Artículo de inversión	Valor	Años de uso	Depreciación anual
Construcciones			
Máquinas			
Vehículos			
Herramientas de mano			
Depreciación total			

ESQUEMA FINANCIERO

Esquema financiero	Monto (UM)
Capital de responsabilidad	
Préstamo 1	
Préstamo 2	
FINANCIAMIENTO TOTAL	

SERVICIO DE DEUDAS

Periodos de Instalación	1	2	3	4	5	6	7	8
PRÉSTAMO PRIVADO Instalación								
Interés								
PRÉSTAMO BANCARIO 1 Instalación								
Interés								
SERVICIO DE DEUDAS Instalación								
Interés								
TOTAL								



REQUERIMIENTOS DE PERSONAL Y COSTOS

[illegible]

ENTRADAS SEGÚN EL PLAN DE VENTAS O PRODUCCIÓN

		Cantidad por mes												
	Pormes	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Por año
Producción/ventas														
Entradas:	Precio/unidad													



COSTOS MENSUALES Y ANUALES PARA LAS ENTRADAS DEL NEGOCIO

[illegible]

PLAN DE VENTAS Y COSTOS

	Por mes												
	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Por año
Venta													
Producto 1 (cantidad x precio)													
Producto 2 (cantidad x precio)													
Producto 3 (cantidad x precio)													
Producto 4 (cantidad x precio)													
TOTAL													
Costos													
Costos de personal													
Costos operativos													
Depreciación													
Interés													
COSTOS TOTALES													
GANANCIA BRUTA													
Impuesto ____%													
GANANCIA NETA													

PLAN DE FLUJO DE EFECTIVO

	Por mes											
	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1 Efectivo a inicios del mes												
2 Ingreso de ventas												
3 Otros ingresos												
4 INGRESO TOTAL												
5 Egreso por costos de personal												
6 Egreso por costos operativos												
7 Otros egresos												
8 EGRESO TOTAL												
9 Efectivo a fin de mes												

PLAN DE FLUJO DE EFECTIVO PARA EL PERÍODO DE PRÉSTAMO

	Años							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Efectivo a inicios del año								
2 Ingreso de ventas								
3 Otros ingresos								
4 INGRESO TOTAL								
5 Egreso por costos de personal/operativos								
6 Impuestos y otros egresos								
7 EGRESO TOTAL								
8 Servicio de deudas								
9 Efectivo a fin de año								

NOTAS



NOTAS

NOTAS
