

(ANEXO No. 1)



**VICERRECTORIA DE FORMACIÓN
PROGRAMA EMPRENDEDOR
UNIVERSIDAD EAN**

**Guía para la Elaboración y
Presentación de Planes de Negocio.
Como Opción de Grado**

Marzo de 2008

© Todos los derechos reservados

Francisco Javier Matiz B, M.Sc. (fjmatiz@ean.edu.co)

TABLA DE CONTENIDO

Tabla de contenido	2
Introducción	3
1. Objetivos	4
2. Requisitos de la Opción de Grado	5
3. Rol de la Facultad	6
4. Rol del Tutor o Director del Trabajo de Grado	7
5. Rol del emprendedor	8
6. Informe Final	9
7. Confidencialidad	13
8. Anteproyecto	14
9. Flujo grama	15
Bibliografía Básica	16
ANEXOS	
I. Formulario de Anteproyecto	17
II. Carta de Aval del Tutor o Director de Trabajo de Grado	21

INTRODUCCION

Como parte de las estrategias encaminadas a desarrollar y consolidar la filosofía institucional, la UNIVERSIDAD EAN ha venido trabajando de manera transversal en todos sus programas de formación y como parte de la evidencia de las competencias de sus egresados, la opción de grado de creación de empresas a través del cual se busca hacer realidad la misión institucional y "Contribuir a la formación integral de la persona y estimular su aptitud emprendedora, de tal forma que su acción coadyuve al desarrollo económico y social de los pueblos".

Teniendo en cuenta que dentro del modelo de formación de la UNIVERSIDAD EAN, se privilegia el desarrollo de competencias emprendedoras (como parte de las competencias transversales expuestas en el modelo educativo), la opción de grado de creación de empresas busca fomentar el desarrollo del espíritu emprendedor dentro de los profesionales eanistas de todas y cada una de las facultades y programas, así como la formulación de un Plan de Negocios que plantea una alternativa que le permite al futuro profesional la aplicación de los conocimientos y competencias adquiridas en su proceso de formación, y un aporte significativo a la construcción de su proyecto de vida como empresario.

A continuación se presenta la información relacionada con esta opción de grado, las actividades y procedimientos a realizar por parte del emprendedor, un modelo estructural para la presentación del Plan de Negocios, y los formularios utilizados a lo largo del proceso.

OBJETIVOS

- ✓ Desarrollar una propuesta de negocio que le permita crecer como profesional y empresario;
- ✓ Evaluar los diferentes escenarios en que se podrá desarrollar la nueva empresa, así como las estrategias planteadas para su ejecución y puesta en marcha;
- ✓ Integrar los conocimientos adquiridos durante su proceso de formación de manera que pueda aplicar las herramientas y métodos aprendidos;
- ✓ Desarrollar una estrategia gerencial que le permita direccionar la nueva empresa y acudir a diferentes stakeholders en busca de apoyo (entidades financieras, organizaciones de apoyo a la gestión empresarial, potenciales socios e inversionistas, etc.)
- ✓ Desarrollar habilidades profesionales (planeación del trabajo, adaptación al medio, comunicación oral y escrita, etc.) que contribuyan al aprendizaje práctico del estudiante para optar por su título profesional

1. REQUISITOS DE LA OPCION DE GRADO

- ✓ Haber cursado y aprobado unidades académicas que representen por lo menos un total de 120 créditos;
- ✓ Realizar un Plan de Negocio supervisado por un tutor académico o director del trabajo de grado, asignado por la facultad, con el objetivo de que sea útil para: 1) crear su propia empresa, o 2) facilitar el mejoramiento y desarrollo de su empresa;

El Plan de Negocios debe evidenciar una actividad innovadora bien sea a través de la presentación de nuevos productos o servicios, o planteando nuevas propuestas en procesos bien sea productivos o de comercialización, en los cuales se presente de manera directa la relación con las competencias nucleares para cada uno de los diferentes programas de especialización;

- ✓ Debe evidenciar las competencias y los conocimientos de la disciplina de su programa de formación, como arte del Plan de Negocios a ser presentado.
- ✓ Debe presentar el documento que contenga el Plan de Negocios de acuerdo con el modelo estructural presentado en este documento
- ✓ Debe sustentar el informe final frente de investigación al jurado compuesto por el tutor o director de trabajo de grado, y dos jurados asignados por la facultad o programa respectivo.

2. ROL DE LA FACULTAD

- ✓ Seleccionar las propuestas de proyectos de creación de empresa;
- ✓ Crear un banco de datos para el control y seguimiento de los Planes de Negocio presentados como parte de la opción de grado de creación de empresas;
- ✓ Asignar un tutor o director de trabajo de grado;
- ✓ Aceptar el Plan de Negocios con base en el formulario de anteproyecto (Anexo I);
- ✓ Garantizar la aplicación del procedimiento y los plazos establecidos;
- ✓ Informar a los tutores o directores de trabajos de grado y jurados de los mismos sobre sus roles y responsabilidades
- ✓ Coordinar las sustentaciones de los informes finales de los Planes de Negocio, así como los procedimientos relacionados con la legalización de las mismas

3. ROL DEL TUTOR O DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

- ✓ Aceptar la intervención con base en el formulario de anteproyecto;
- ✓ Asesorar y acompañar al estudiante en el análisis y construcción del modelo de negocio propuesto;
- ✓ Elaborar un calendario de supervisión con el emprendedor;
- ✓ Estimular el aprendizaje progresivo del emprendedor;
- ✓ Mantener un diálogo respetuoso y constructivo;
- ✓ Definir conjuntamente con el estudiante un cronograma dejando por escrito las conclusiones de cada una de las reuniones;
- ✓ Ser miembro del jurado y participar en la evaluación final del Plan de Negocios.

5. ROL DEL EMPRENDEDOR

- ✓ Precisar con la Facultad objetivos, intereses y necesidades de aprendizaje;
- ✓ Redactar el anteproyecto sobre la oportunidad de negocio a trabajar durante la formulación del Plan de Negocios y presentarlo a la Facultad;
- ✓ Organizar reuniones con el tutor o director del trabajo de grado, con el fin de trabajar en el análisis y construcción del modelo de negocio propuesto;
- ✓ Establecer un calendario de reuniones con su tutor y presentarlo a la facultad;
- ✓ Redactar un Plan de Negocios según las normas y hacer un resumen para fines de publicación;
- ✓ Realizar una sustentación del trabajo final ante el jurado.

6. INFORME FINAL

- ✓ Una vez desarrollado el Plan de Negocios, debe ser remitido por parte de los estudiantes a la respectiva facultad en original y copia, acompañado de una carta de aval del tutor o director del trabajo de grado (Anexo I). La facultad asignará los respectivos jurados, quienes en un término no superior a 10 días hábiles deberán remitir sus comentarios u observaciones.
- ✓ Después de la evaluación y aprobación por parte de los jurados se coordinará desde la facultad la sustentación oral del informe ante el jurado constituido por el tutor o director del trabajo de grado y los dos jurados.
- ✓ **El informe final del Plan de Negocios deberá ajustarse a la siguiente estructura¹:**

Página título

Tabla de contenido;

RESUMEN EJECUTIVO

1. Concepto del Negocio
2. Justificación y antecedentes
3. Objetivos
4. Estado actual del negocio
5. Descripción de Productos y/o servicios
6. Potencial del Mercado en Cifras
7. Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor
8. Resumen de las Inversiones Requeridas

¹ La estructura propuesta es indicativa de los contenidos que deben aparecer en el Plan de Negocios.

9. Proyecciones de Ventas y Rentabilidad
10. Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad
11. Equipo de trabajo

I. MERCADO

1. Análisis del Sector
 - 1.1. Caracterización del Sector
 - 1.2. Barreras de entrada y salida
2. Análisis y estudio de Mercado
 - 2.1. Tendencias del mercado
 - 2.2. Segmentación de mercados
 - 2.3. Descripción de los consumidores
 - 2.4. Estudio de Mercado
 - 2.5. Riesgos y oportunidades de mercado
3. Análisis de la Competencia
4. Estudio de Precios
5. Plan de Mercadeo
 - 5.1. Concepto del Producto o Servicio
 - 5.2. Estrategias de Distribución
 - 5.3. Estrategias de Precio
 - 5.4. Estrategias de Promoción
 - 5.5. Estrategias de Comunicación
 - 5.6. Estrategias de Servicio
 - 5.7. Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo
6. Proyección de Ventas
7. Plan de Introducción al mercado

II. ASPECTOS TECNICOS

1. Ficha Técnica del Producto o Servicio
2. Descripción del Proceso
3. Necesidades y Requerimientos
 - 3.1. Características de la tecnología
 - 3.2. Materias primas y suministros
4. Localización

5. Plan de Producción
 - 5.1. Procesamiento de ordenes y control de inventarios
 - 5.2. Escalabilidad de operaciones
 - 5.3. Capacidad de Producción
6. Planes de control de calidad
7. Procesos de investigación y desarrollo
8. Plan de Compras
9. Costos de Producción
10. Infraestructura
11. Mano de obra requerida

III. ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES

1. Análisis Estratégico
 - 1.1. Misión
 - 1.2. Visión
 - 1.3. Análisis DOFA
2. Estructura Organizacional
 - 2.1. Perfiles y funciones
 - 2.2. Organigrama
 - 2.3. Esquema de contratación y remuneración
 - 2.4. Esquema de Gobierno corporativo
3. Aspectos Legales
 - 3.1. Estructura Jurídica y tipo de sociedad
 - 3.2. Regímenes Especiales
4. Costos Administrativos
5. Gastos de Personal
6. Gastos de Puesta en Marcha
7. Gastos Anuales de Administración
8. Organismos de Apoyo

IV.ASPECTOS FINANCIEROS

1. Proyecciones Financieras
 - 1.1. Supuestos generales
 - 1.2. Balance general
 - 1.3. Estado de resultados
 - 1.4. Flujo de efectivo
 - 1.5. Análisis del Punto de Equilibrio
2. Indicadores Financieros
3. Fuentes de financiación
4. Evaluación financiera

BIBLIOGRAFIA

Este modelo de Plan de Negocios, es una construcción del Programa Emprendedor de la EAN, basada en el análisis de bibliografía especializada (Como iniciar su propio Negocios Silva 2006 – Innovación Empresarial Varela 2006 – El Emprendedor de Éxito Alcaraz 2006), los requisitos exigidos por el Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje, así como Metodologías tales como “how to prepare your business plan” (UNCTAD), “Manual para la preparación de estudios de viabilidad industrial” (ONUDI), y el “Sample Business Plan” (Mckinsey & Company), analizados y condensados por el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Coinvertir en la Guía para elaborar Proyectos Coinvertir del año 2003.

7. CONFIDENCIALIDAD

Algunos representantes de empresa requerirán del consultor en formación, la mayor discreción y/o confidencialidad antes de proveer el acceso a los diferentes datos y/o archivos de la empresa. Tal actitud es normal y se entiende muy bien. Todos los que, en consecuencia, tendrán acceso a la información, en el cuadro del proyecto, de la supervisión y de la evaluación tendrán que respetar esa confidencialidad. En este caso se indique en rojo sobre la página título **CONFIDENCIAL**

8. ANTEPROYECTO

Es un breve documento que el estudiante debe elaborar para determinar el modelo de negocio propuesto como emprendedor en el marco de sus estudios en la UNIVERSIDAD EAN.

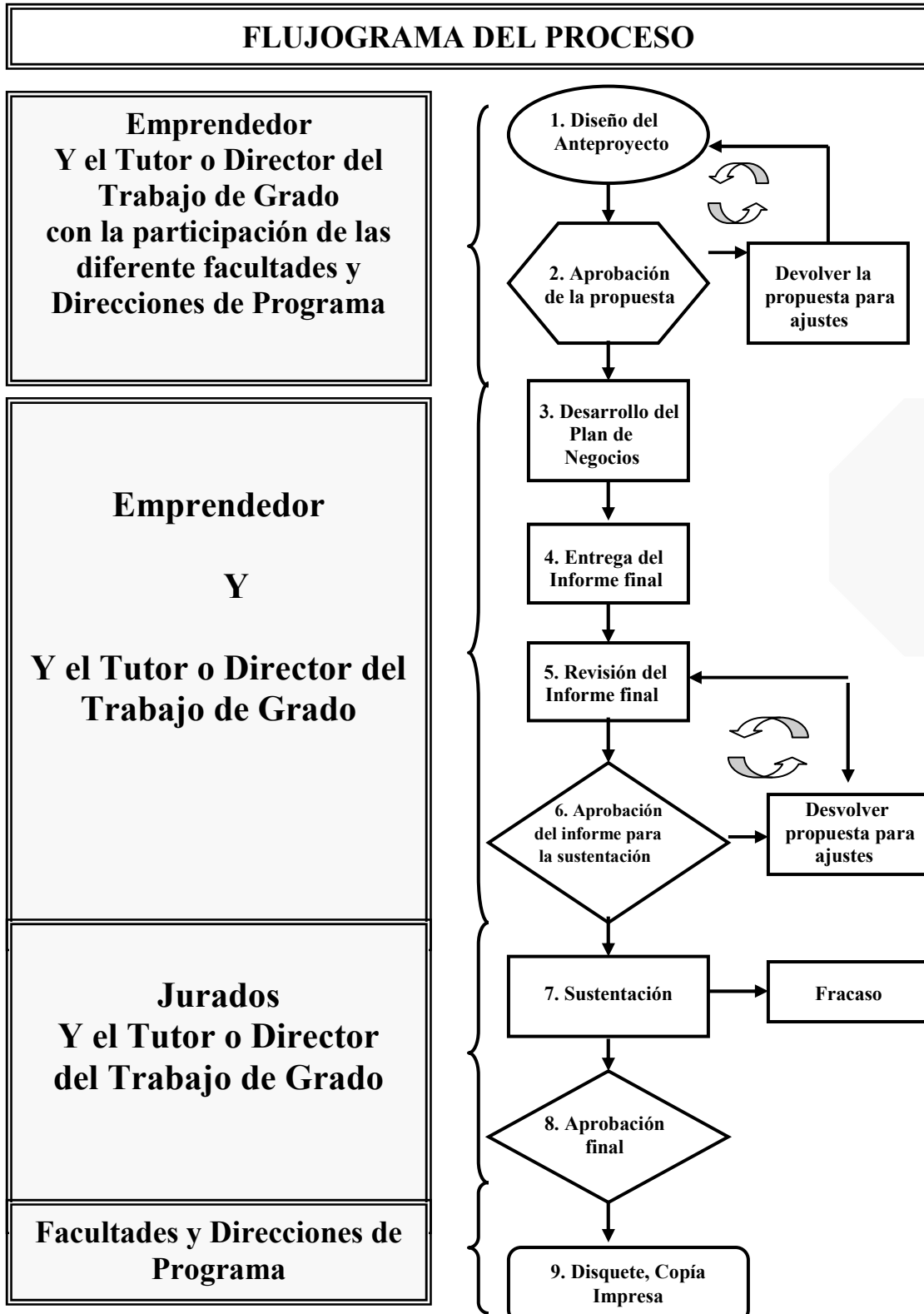
El anteproyecto debe precisar, entre otros, los siguientes aspectos:

1. Concepto y Modelo de Negocio
2. Relación del modelo de negocio propuesto con el perfil profesional del programa al cual opta como trabajo de grado
3. Antecedentes
4. Propuesta de Valor
5. Orientación del Mercado
6. Fuentes de Ingresos

Este documento será presentado a la facultad para su aprobación y asignación de tutor o director de trabajo de grado.

9. PROCESO DEL TRABAJO DE GRADO: FLUJO GRAMA

Las principales etapas del proceso de trabajo de grado están presentadas en el flujo grama de la página siguiente.



BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Friend G y Zehle S. (2004) Guide to business planning. The Economist, Profile Books Ltd., Ed., U.K., 281p.

Varela Rodrigo (2008) Innovación Empresarial. Pearson Prentice Hall

Borello Antonio (2000) El Plan de Negocios. Mc Graw Hill.

Balanko – Dickson Greg (2008) Cómo Preparar Un Plan de Negocios Exitoso. Mc Graw Hill.

Silva Duarte Jorge Enrique (2006) ¿ Cómo Iniciar su propio negocio?. Universidad EAN.

ANEXO I

Formulario de Anteproyecto



Ficha de identificación de iniciativas empresariales

Opción de grado: Creación de Empresas

Esta ficha se ha diseñado con el fin de conocer más el perfil del emprendedor y a la iniciativa empresarial que quiere abordar durante el desarrollo del Plan de Negocios.

No se trata de "llenar" los espacios con mucha información. Se pretende que de forma clara y sintética, el emprendedor empiece a consolidar su idea de negocio y la información y conocimiento que tiene sobre la misma.

Por favor, lea detalladamente y trate de enfocarse en los datos que se solicita.

A. Información sobre el emprendedor:

Se busca conocer todos los datos de cada uno de los estudiantes de la EAN que van a participar en este proyecto. En el caso de existir más de un emprendedor Eanista debe copiar el cuadro que se encuentra a continuación y llenarlo con los datos de cada uno de los participantes que pertenezcan a la Universidad

A1. Nombres y Apellidos:				A2. Cédula:							
A3. Dirección residencia:						A4. Dirección oficina:					
A5. Tel. residencia:				A6. Tel. oficina:							
A7. E-mail:				A8. Fecha de Nacimiento		DD	MM	AA			
A9. Programa académico (Facultad o especialización):				ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS							
A10. Código:				A11. Jornada (Pregrado):		NOCTURNA					
A12. Semestre actual de estudio:				A13. Fecha de inscripción:		DD	MM	AA			

B. Información del Equipo Emprendedor

El equipo emprendedor lo constituyen TODAS las personas que quieren ser socios potenciales de la nueva empresa y que van a trabajar en la elaboración del Plan de Negocios, incluyendo aquellas que no son estudiantes de la EAN. Si quieres relacionar asesores externos, lístalos en las últimas filas de la tabla, aclarando en la columna "Rol en el equipo" que son asesores externos. Se recomienda que el equipo emprendedor sea interdisciplinario y que esté acorde con la naturaleza del proyecto.

	Nombres y Apellidos	Formación Académica/Universidad/Semestre	Rol en el equipo de trabajo	Teléfono y correo electrónico
1				
2				
3				
4				

C. Información de la iniciativa empresarial

C1. Título del proyecto	Defina un nombre que identifique claramente la idea de su proyecto.

C2. Descripción breve del proyecto	Cualquier persona que lea esta descripción, deberá entender en qué consiste su proyecto.

C3. Mercado potencial y perfil de los clientes	Enuncie quiénes son los clientes potenciales de los productos y/o servicios que piensa ofrecer, y las características de los mismos (ubicación, edad, gustos, hábitos, entre otras)

C4. Descripción de los bienes o servicios	Inicie la descripción de los productos y/o servicios que quiere ofrecer, especificando la necesidad que se desea atender en la población objetivo, las bondades de los mismos y los atributos que son importantes para la toma de decisión de compra del usuario final.

C5. Competidores y/o sustitutos	Explique brevemente las generalidades de la competencia																								
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">COMPETIDOR 1:</td> <td colspan="2" style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">COMPETIDOR 2</td> </tr> <tr> <td style="width: 25%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">DEBILIDADES:</td> <td style="width: 25%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">FORTALEZAS:</td> <td style="width: 25%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">DEBILIDADES:</td> <td style="width: 25%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">FORTALEZAS:</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">COMPETIDOR 3:</td> <td colspan="2" style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">COMPETIDOR 4: <u>DRG XPRESS</u></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">DEBILIDADES:</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">FORTALEZAS:</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">DEBILIDADES:</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">FORTALEZAS:</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td style="text-align: center;">•</td> <td style="text-align: center;">•</td> </tr> </table>		COMPETIDOR 1:		COMPETIDOR 2		DEBILIDADES:	FORTALEZAS:	DEBILIDADES:	FORTALEZAS:					COMPETIDOR 3:		COMPETIDOR 4: <u>DRG XPRESS</u>		DEBILIDADES:	FORTALEZAS:	DEBILIDADES:	FORTALEZAS:			•	•
COMPETIDOR 1:		COMPETIDOR 2																							
DEBILIDADES:	FORTALEZAS:	DEBILIDADES:	FORTALEZAS:																						
COMPETIDOR 3:		COMPETIDOR 4: <u>DRG XPRESS</u>																							
DEBILIDADES:	FORTALEZAS:	DEBILIDADES:	FORTALEZAS:																						
		•	•																						
ANALISIS:																									

C6. Ventajas competitivas y estrategia de entrada al mercado	La ventaja competitiva de sus productos o servicios corresponde al elemento diferenciador que le permitirá a su producto posicionarse en el mercado y ser preferido al de la competencia. Explíquelas claramente.

Adjunto ficha técnica y contenido del anteproyecto que deberá enviar a la respectiva facultad para efectos de poderle asignar un director de Trabajo de Grado el siguiente Contenido del Anteproyecto:

1. Identificación del problema
2. Justificación del Problema
3. Objetivo General del Trabajo de Creación de empresa
4. Objetivos específicos
5. Metodología y herramientas utilizadas
6. Alcances y limitaciones del proyecto
7. Impactos del proyecto de Creación de empresa
8. Cronograma del proyecto

ANEXO II

Carta de Aval de sustentación del Plan de Negocios

Directivas

La carta de autorización debe ser firmada por el tutor o Director del Trabajo de Grado. El estudiante no podrá presentarse a la sustentación sin esta aprobación firmada.

CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Yo, (LUZ JANETH LOZANO CORREA), autorizó la sustentación del Plan de Negocios con Título (DICOL LTDA.), del estudiantes JUAN CARLOS NIETO ALDANA debido a que las exigencias de forma y de contenidos académicos se han cumplidos.

Firma:

LUZ JANETH LOZANO CORREA
Tutor

Fecha: Octubre 16 de 2008

(ANEXO No. 2)



**VICERRECTORIA DE FORMACIÓN
FACULTAD DE POSTGRADOS
PROGRAMA EMPRENDEDOR
UNIVERSIDAD EAN**

**Guía para la Elaboración y
Presentación de Planes de Negocio.
Como Informe Final de Investigación**

Marzo de 2008

© Todos los derechos reservados

Francisco Javier Matiz B, M.Sc. (fjmatiz@ean.edu.co)

TABLA DE CONTENIDO

Tabla de contenido	2
Introducción	3
1. Objetivos	4
2. Requisitos para la Opción de Grado	5
3. Rol de la Dirección del Programa	6
4. Rol del Tutor o Director del Trabajo de Grado	7
5. Rol del emprendedor	8
6. Informe Final	9
7. Confidencialidad	13
8. Anteproyecto	14
9. Flujo grama	15
Bibliografía Básica	16
ANEXOS	
I. Formulario de Anteproyecto	17
II. Carta de Aval del Tutor o Director de Trabajo de Grado	21

INTRODUCCION

Como parte de las estrategias encaminadas a desarrollar y consolidar la filosofía institucional, la UNIVERSIDAD EAN ha venido trabajando de manera transversal en todos sus programas de formación y como parte de la evidencia de las competencias de sus egresados, la opción de grado de creación de empresas a través del cual se busca hacer realidad la misión institucional y “Contribuir a la formación integral de la persona y estimular su aptitud emprendedora, de tal forma que su acción coadyuve al desarrollo económico y social de los pueblos”.

Teniendo en cuenta que dentro del modelo de formación de la UNIVERSIDAD EAN, se privilegia el desarrollo de competencias emprendedoras (como parte de las competencias transversales expuestas en el modelo educativo), la opción de grado de creación de empresas busca fomentar el desarrollo del espíritu emprendedor dentro de los profesionales eanistas de todos y cada uno de los programas de la facultad de postgrados, así como la formulación de un Plan de Negocios que plantee una alternativa que permita al futuro profesional la aplicación de los conocimientos y competencias adquiridas en su proceso de formación, y un aporte significativo a la construcción de su proyecto de vida como empresario.

A continuación se presenta la información relacionada con esta opción de grado, las actividades y procedimientos a realizar por parte del emprendedor, un modelo estructural para la presentación del Plan de Negocios, y los formularios utilizados a lo largo del proceso.

1. OBJETIVOS

- ✓ Desarrollar una propuesta de negocio que le permita crecer como profesional y empresario;
- ✓ Evaluar los diferentes escenarios en que se podrá desarrollar la nueva empresa, así como las estrategias planteadas para su ejecución y puesta en marcha;
- ✓ Integrar los conocimientos adquiridos durante su proceso de formación de manera que pueda aplicar las herramientas y métodos aprendidos;
- ✓ Desarrollar una estrategia gerencial que le permita direccionar la nueva empresa y acudir a diferentes stakeholders en busca de apoyo (entidades financieras, organizaciones de apoyo a la gestión empresarial, potenciales socios e inversionistas, etc.)
- ✓ Desarrollar habilidades profesionales (planeación del trabajo, adaptación al medio, comunicación oral y escrita, etc.) que contribuyan al aprendizaje práctico del estudiante para optar por su título de especialista.

2. REQUISITOS DE LA OPCION DE GRADO

- ✓ Realizar un Plan de Negocio supervisado por un tutor académico o director del trabajo de grado, asignado por la facultad, con el objetivo de que sea útil para: 1) crear su propia empresa, o 2) facilitar el mejoramiento y desarrollo de su empresa;

El Plan de Negocios debe evidenciar una actividad innovadora bien sea a través de la presentación de nuevos productos o servicios, o planteando nuevas propuestas en procesos bien sea productivos o de comercialización, en los cuales se presente de manera directa la relación con las competencias nucleares para cada uno de los diferentes programas de especialización;

- ✓ Debe evidenciar las competencias y los conocimientos de la disciplina de su programa de formación, como arte del Plan de Negocios a ser presentado.
- ✓ Debe presentar el documento que contenga el Plan de Negocios de acuerdo con el modelo estructural presentado en este documento
- ✓ Debe sustentar el informe final frente de investigación al jurado compuesto por el tutor o director de trabajo de grado, y dos jurados asignados por la facultad o programa respectivo.

3. ROL DE LA DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

- ✓ Seleccionar las propuestas de proyectos de creación de empresa;
- ✓ Crear un banco de datos para el control y seguimiento de los Planes de Negocio presentados como parte de la opción de grado de creación de empresas;
- ✓ Asignar un tutor o director de trabajo de grado;
- ✓ Aceptar el Plan de Negocios con base en el formulario de anteproyecto (Anexo I);
- ✓ Garantizar la aplicación del procedimiento y los plazos establecidos;
- ✓ Informar a los tutores o directores de trabajos de grado y jurados de los mismos sobre sus roles y responsabilidades
- ✓ Coordinar las sustentaciones de los informes finales de los Planes de Negocio, así como los procedimientos relacionados con la legalización de las mismas

4. ROL DEL TUTOR O DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO:

- ✓ Aceptar la intervención con base en el formulario de anteproyecto;
- ✓ Asesorar y acompañar al estudiante en el análisis y construcción del modelo de negocio propuesto;
- ✓ Elaborar un calendario de supervisión con el emprendedor;
- ✓ Estimular el aprendizaje progresivo del emprendedor;
- ✓ Mantener un diálogo respetuoso y constructivo;
- ✓ Definir conjuntamente con el estudiante un cronograma dejando por escrito las conclusiones de cada una de las reuniones;
- ✓ Ser miembro del jurado y participar en la evaluación final del Plan de Negocios.

5. ROL DEL EMPRENDEDOR:

- ✓ Precisar con la Dirección del Programa objetivos, intereses y necesidades de aprendizaje;
- ✓ Redactar el anteproyecto sobre la oportunidad de negocio a trabajar durante la formulación del Plan de Negocios y presentarlo a la Facultad;
- ✓ Organizar reuniones con el tutor o director del trabajo de grado, con el fin de trabajar en el análisis y construcción del modelo de negocio propuesto;
- ✓ Establecer un calendario de reuniones con su tutor y presentarlo a la facultad;
- ✓ Redactar un Plan de Negocios según las normas y hacer un resumen para fines de publicación;
- ✓ Realizar una sustentación del trabajo final ante el jurado.

6. INFORME FINAL:

- ✓ Una vez desarrollado el Plan de Negocios, debe ser remitido por parte de los estudiantes a la respectiva facultad en original y copia, acompañado de una carta de aval del tutor o director del trabajo de grado (Anexo I). La facultad asignará los respectivos jurados, quienes en un término no superior a 10 días hábiles deberán remitir sus comentarios u observaciones.
- ✓ Después de la evaluación y aprobación por parte de los jurados se coordinará desde la facultad la sustentación oral del informe ante el jurado constituido por el tutor o director del trabajo de grado y los dos jurados.
- ✓ **El informe final del Plan de Negocios deberá ajustarse a la siguiente estructura¹:**

Página título

Tabla de contenido;

RESUMEN EJECUTIVO

1. Concepto del Negocio
2. Justificación y antecedentes
3. Objetivos
4. Estado actual del negocio
5. Descripción de Productos y/o servicios
6. Potencial del Mercado en Cifras
7. Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor
8. Resumen de las Inversiones Requeridas

¹ La estructura propuesta es indicativa de los contenidos que deben aparecer en el Plan de Negocios.

9. Proyecciones de Ventas y Rentabilidad
10. Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad
11. Equipo de trabajo

I. MERCADO

1. Análisis del Sector
 - 1.1. Caracterización del Sector
 - 1.2. Barreras de entrada y salida
2. Análisis y estudio de Mercado
 - 2.1. Tendencias del mercado
 - 2.2. Segmentación de mercados
 - 2.3. Descripción de los consumidores
 - 2.4. Estudio de Mercado
 - 2.5. Riesgos y oportunidades de mercado
3. Análisis de la Competencia
4. Estudio de Precios
5. Plan de Mercadeo
 - 5.1. Concepto del Producto o Servicio
 - 5.2. Estrategias de Distribución
 - 5.3. Estrategias de Precio
 - 5.4. Estrategias de Promoción
 - 5.5. Estrategias de Comunicación
 - 5.6. Estrategias de Servicio
 - 5.7. Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo
6. Proyección de Ventas
7. Plan de Introducción al mercado

II. ASPECTOS TECNICOS

1. Ficha Técnica del Producto o Servicio
2. Descripción del Proceso
3. Necesidades y Requerimientos
 - 3.1. Características de la tecnología
 - 3.2. Materias primas y suministros
4. Localización

5. Plan de Producción
 - 5.1. Procesamiento de ordenes y control de inventarios
 - 5.2. Escalabilidad de operaciones
 - 5.3. Capacidad de Producción
6. Planes de control de calidad
7. Procesos de investigación y desarrollo
8. Plan de Compras
9. Costos de Producción
10. Infraestructura
11. Mano de obra requerida

III. ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES

1. Análisis Estratégico
 - 1.1. Misión
 - 1.2. Visión
 - 1.3. Análisis DOFA
2. Estructura Organizacional
 - 2.1. Perfiles y funciones
 - 2.2. Organigrama
 - 2.3. Esquema de contratación y remuneración
 - 2.4. Esquema de Gobierno corporativo
3. Aspectos Legales
 - 3.1. Estructura Jurídica y tipo de sociedad
 - 3.2. Regímenes Especiales
4. Costos Administrativos
5. Gastos de Personal
6. Gastos de Puesta en Marcha
7. Gastos Anuales de Administración
8. Organismos de Apoyo

IV.ASPECTOS FINANCIEROS

1. Proyecciones Financieras
 - 1.1. Supuestos generales
 - 1.2. Balance general
 - 1.3. Estado de resultados
 - 1.4. Flujo de efectivo
 - 1.5. Análisis del Punto de Equilibrio
2. Indicadores Financieros
3. Fuentes de financiación
4. Evaluación financiera

BIBLIOGRAFIA

Este modelo de Plan de Negocios, es una construcción del Programa Emprendedor de la EAN, basada en el análisis de bibliografía especializada (Como iniciar su propio Negocios Silva 2006 – Innovación Empresarial Varela 2006 – El Emprendedor de Éxito Alcaraz 2006), los requisitos exigidos por el Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje, así como Metodologías tales como “how to prepare your business plan” (UNCTAD), “Manual para la preparación de estudios de viabilidad industrial” (ONUDI), y el “Sample Business Plan” (Mckinsey & Company), analizados y condensados por el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Coinvertir en la Guía para elaborar Proyectos Coinvertir del año 2003.

7. CONFIDENCIALIDAD:

Algunos representantes de empresa requerirán del consultor en formación, la mayor discreción y/o confidencialidad antes de proveer el acceso a los diferentes datos y/o archivos de la empresa. Tal actitud es normal y se entiende muy bien. Todos los que, en consecuencia, tendrán acceso a la información, en el cuadro del proyecto, de la supervisión y de la evaluación tendrán que respetar esa confidencialidad. En este caso se indique en rojo sobre la página título **CONFIDENCIAL**

8. ANTEPROYECTO:

Es un breve documento que el estudiante debe elaborar para determinar el modelo de negocio propuesto como emprendedor en el marco de sus estudios en la UNIVERSIDAD EAN.

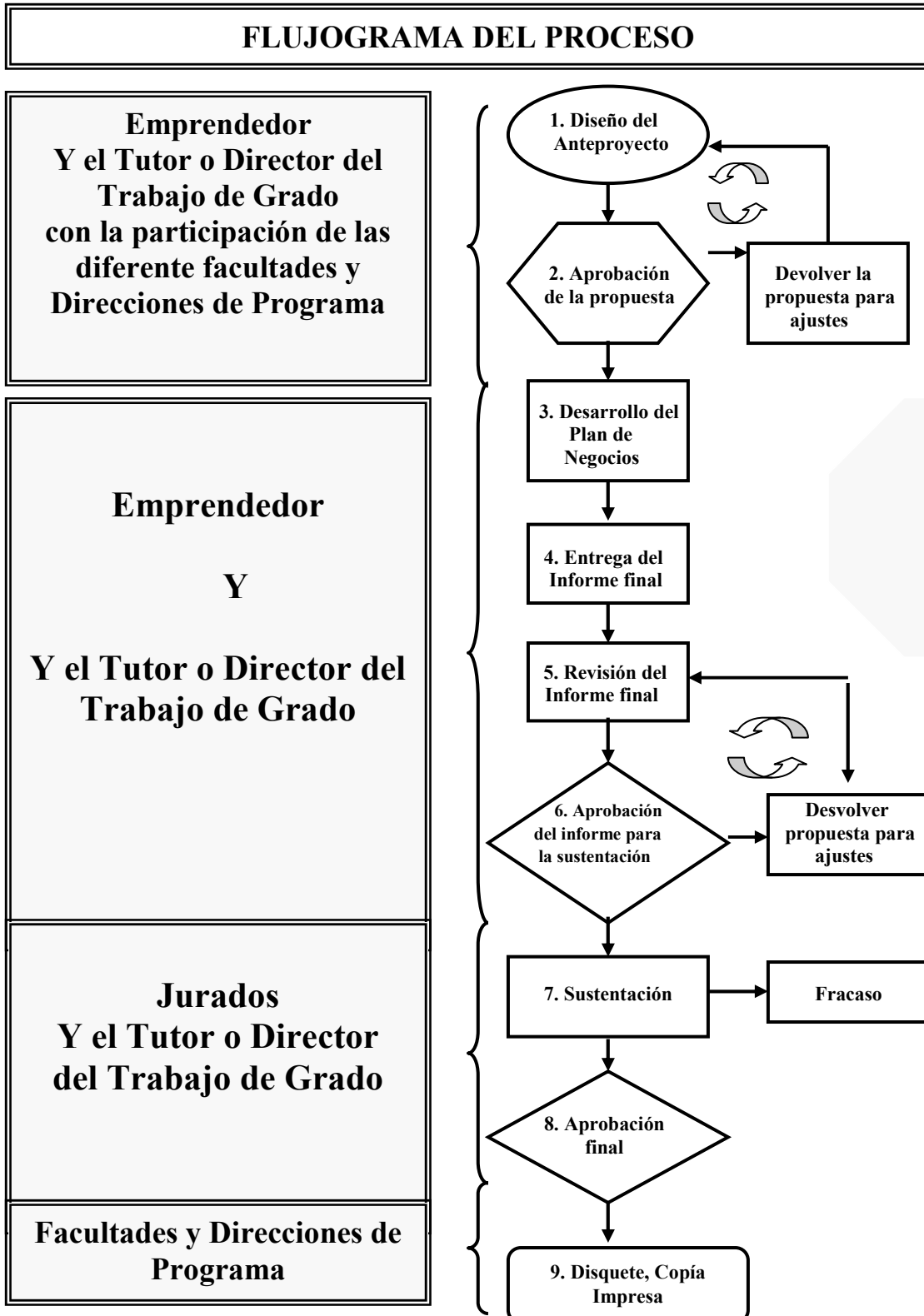
El anteproyecto debe precisar, entre otros, los siguientes aspectos:

1. Concepto y Modelo de Negocio
2. Relación del modelo de negocio propuesto con el perfil profesional del programa al cual opta como trabajo de grado
3. Antecedentes
4. Propuesta de Valor
5. Orientación del Mercado
6. Fuentes de Ingresos

Este documento será presentado a la facultad para su aprobación y asignación de tutor o director de trabajo de grado.

9. PROCESO DEL TRABAJO DE GRADO: FLUJO GRAMA

Las principales etapas del proceso de trabajo de grado están presentadas en el flujo grama de la página siguiente.



BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Friend G y Zehle S. (2004) Guide to business planning. The Economist, Profile Books Ltd., Ed., U.K., 281p.

Varela Rodrigo (2008) Innovación Empresarial. Pearson Prentice Hall

Borello Antonio (2000) El Plan de Negocios. Mc Graw Hill.

Balanko – Dickson Greg (2008) Cómo Preparar Un Plan de Negocios Exitoso. Mc Graw Hill.

Silva Duarte Jorge Enrique (2006) ¿ Cómo Iniciar su propio negocio?. Universidad EAN.

ANEXO I

Formulario de Anteproyecto



Ficha de identificación de iniciativas empresariales Opción de grado: Creación de Empresas

Esta ficha se ha diseñado con el fin de conocer más el perfil del emprendedor y a la iniciativa empresarial que quiere abordar durante el desarrollo del Plan de Negocios.

No se trata de "llenar" los espacios con mucha información. Se pretende que de forma clara y sintética, el emprendedor empiece a consolidar su idea de negocio y la información y conocimiento que tiene sobre la misma.

Por favor, lea detalladamente y trate de enfocarse en los datos que se solicita.

A. Información sobre el emprendedor:

Se busca conocer todos los datos de cada uno de los estudiantes de la EAN que van a participar en este proyecto. En el caso de existir más de un emprendedor Eanista debe copiar el cuadro que se encuentra a continuación y llenarlo con los datos de cada uno de los participantes que pertenezcan a la Universidad

A1. Nombres y Apellidos:				A2. Cédula:							
A3. Dirección residencia:						A4. Dirección oficina:					
A5. Tel. residencia:				A6. Tel. oficina:							
A7. E-mail:				A8. Fecha de Nacimiento		DD	MM	AA			
A9. Programa académico (Facultad o especialización):				ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS							
A10. Código:				A11. Jornada (Pregrado):		NOCTURNA					
A12. Semestre actual de estudio:				A13. Fecha de inscripción:		DD	MM	AA			

B. Información del Equipo Emprendedor

El equipo emprendedor lo constituyen TODAS las personas que quieren ser socios potenciales de la nueva empresa y que van a trabajar en la elaboración del Plan de Negocios, incluyendo aquellas que no son estudiantes de la EAN. Si quieres relacionar asesores externos, lístalos en las últimas filas de la tabla, aclarando en la columna "Rol en el equipo" que son asesores externos. Se recomienda que el equipo emprendedor sea interdisciplinario y que esté acorde con la naturaleza del proyecto.

	Nombres y Apellidos	Formación Académica/Universidad/Semestre	Rol en el equipo de trabajo	Teléfono y correo electrónico
1				
2				
3				
4				

C. Información de la iniciativa empresarial

C1. Título del proyecto	Defina un nombre que identifique claramente la idea de su proyecto.

C2. Descripción breve del proyecto	Cualquier persona que lea esta descripción, deberá entender en qué consiste su proyecto.

C3. Mercado potencial y perfil de los clientes	Enuncie quiénes son los clientes potenciales de los productos y/o servicios que piensa ofrecer, y las características de los mismos (ubicación, edad, gustos, hábitos, entre otras)

C4. Descripción de los bienes o servicios	Inicie la descripción de los productos y/o servicios que quiere ofrecer, especificando la necesidad que se desea atender en la población objetivo, las bondades de los mismos y los atributos que son importantes para la toma de decisión de compra del usuario final.

C5. Competidores y/o sustitutos	Explique brevemente las generalidades de la competencia		
COMPETIDOR 1:		COMPETIDOR 2	
DEBILIDADES:	FORTALEZAS:	DEBILIDADES:	FORTALEZAS:
COMPETIDOR 3:		COMPETIDOR 4: <u>DRG XPRESS</u>	
DEBILIDADES:	FORTALEZAS:	DEBILIDADES:	FORTALEZAS:
		•	•
ANALISIS:			

C6. Ventajas competitivas y estrategia de entrada al mercado	La ventaja competitiva de sus productos o servicios corresponde al elemento diferenciador que le permitirá a su producto posicionarse en el mercado y ser preferido al de la competencia. Explíquelas claramente.

Adjunto ficha técnica y contenido del anteproyecto que deberá enviar a la respectiva facultad para efectos de poderle asignar un director de Trabajo de Grado el siguiente Contenido del Anteproyecto:

1. Identificación del problema
2. Justificación del Problema
3. Objetivo General del Trabajo de Creación de empresa
4. Objetivos específicos
5. Metodología y herramientas utilizadas
6. Alcances y limitaciones del proyecto
7. Impactos del proyecto de Creación de empresa
8. Cronograma del proyecto

ANEXO II

Carta de Aval de sustentación del Plan de Negocios

Directivas

La carta de autorización debe ser firmada por el tutor o Director del Trabajo de Grado. El estudiante no podrá presentarse a la sustentación sin esta aprobación firmada.

CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Yo, (LUZ JANETH LOZANO CORREA), autorizó la sustentación del Plan de Negocios con Título (DICOL LTDA.), del estudiantes JUAN CARLOS NIETO ALDANA debido a que las exigencias de forma y de contenidos académicos se han cumplidos.

Firma:

LUZ JANETH LOZANO CORREA
Tutor

Fecha: Octubre 16 de 2008

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo GISELLE ANDREA GIL ACOSTA

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 53.130.392 de Bogotá

Nombre Completo GEORGE DAVID URREGO CAÑAS

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 80.171.845 de Bogotá

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Plan Prospectivo para el Desarrollo del Espíritu
Emprendedor 2012-2016

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

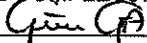

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (os) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>Giselle Andrea Gil Acosta</u>	NOMBRE COMPLETO: <u>George David Urrego Conas</u>
FIRMA: <u></u>	FIRMA: <u></u>
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>53130392</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>80.171.845</u>
FACULTAD: <u>Administración, Finanzas y Ciencias</u>	FACULTAD: <u>Administración, Finanzas y Ciencias</u>
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Administración de Empresas</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Administración de Empresas</u>

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 20 de Marzo de 2012