



El Gobierno del Estado de Baja California Sur a través del Instituto Sudcalifornio de las Mujeres convocan a las mujeres emprendedoras a participar en el:

PROGRAMA ESTATAL DE FINANCIAMIENTO A MUJERES EMPRENDEDORAS SUDCALIFORNIANAS PEFMES

REQUISITOS

- Solicitud de la mujer emprendedora sudcaliforniana, que desea participar para ser incluida en el PEFMES, en escrito libre en original y copia simple, con nombre y firma autógrafa, dirigida al Gobernador Constitucional del Estado de Baja California Sur Lic. Carlos Mendoza Davis con atención a la Directora General del Instituto Sudcaliforniano de las Mujeres, Lic. María Cristina Herrera Infante.
- R.F.C. ó fecha de nacimiento
- CURP
- Teléfono o contacto donde se le pueda localizar
- Correo electrónico (en su caso).
- Domicilio y redacción de las características generales de la actividad económica que se realiza o se pretende realizar.
- Copia de identificación oficial de la solicitante.
- Copia del comprobante de domicilio (que no exceda tres meses de haber sido expedido)
- Presentar un plan de negocio, un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto. que permite comunicar una idea de negocio para venderla u obtener una respuesta positiva por parte de los inversores. También se trata de una herramienta de uso interno para el empresario, ya que le permite evaluar la viabilidad de sus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; es una plataforma de análisis y pruebas de como planeamos que va a funcionar nuestro negocio.



ESTRUCTURA GENERAL

La estructura general de un plan de negocios podría ser la siguiente:

RESUMEN EJECUTIVO

Ofrece una impresión general del proyecto, contiene los datos claves y los resalta, debe aportarle al lector todos los elementos relevantes, máximo 3 páginas.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

El plan de negocio debe comenzar identificando la necesidad que se va a cubrir y la propuesta de solución que no es más que lo que se piensa desarrollar.

EQUIPO DIRECTIVO

Los inversores creen más en personas con experiencia o que conozcan muy bien el negocio, además se interesan por el compromiso de cada miembro que trabaja en el desarrollo del proyecto.

ANÁLISIS DEL MERCADO

Debe identificar el mercado, dimensionarlo, segmentarlo, ponerlo en dimensión geográfica, analizar la competencia y los posibles nuevos entrantes, no sólo competidores directos sino sustitutos y complementarios.

PLAN DE MARKETING

Definir las estrategias sobre las cuatro P's, buscando cubrir siempre las necesidades de los clientes y aun mejor estar por encima de ellas.

SISTEMA DE NEGOCIO

Describe los pasos, el proceso, necesarios para fabricar el producto u ofrecer el servicio, sus interacciones y elementos. Incluye planificación de personal, elementos de management, desarrollo y cultura organizacional.

CRONOGRAMA

Muestra una planeación realista del proyecto, define la ruta crítica y los hitos del mismo.

ANÁLISIS FODA

identificar Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, cómo potenciar los aspectos positivos y cómo desarrollar estrategias para contrarrestar los negativos.



FINANCIACIÓN

Es un punto clave, debe ser un análisis detallado de la situación financiera del negocio, incluye las necesidades de financiamiento, los resultados esperados, las fuentes posibles de financiación y los estados y ratios financieros generalmente usados. Puede incluir una valoración inicial del negocio a través de flujos de caja descontados. Si lo que se busca es capital de riesgo se deben proponer alternativas de “salida” a los inversionistas.

CONCLUSIONES

Resalta factores claves realistas incluyendo riesgos. Planeamiento: es la parte en que se explica la idea del negocio, se describe la empresa, y se exponen los productos o servicios que se comercializarán.

COMERCIALIZACIÓN

Es la parte donde, previo análisis y estudio de mercado, se determinan las estrategias de comercialización que se implementarán, el público al que están dirigidos los productos o servicios, así como aspectos relacionados directamente con su venta, como la fijación de precios y los canales de distribución que se emplearán.

OPERACIÓN

Es la parte donde se define la estructura organizacional de la empresa, las políticas administrativas, así como las técnicas y procedimientos para producir los bienes o servicios que se comercializarán.

PRODUCCIÓN

Es la parte donde se definen todos los asuntos relacionados con la producción de los productos, lo cual incluye temas como proveedores, existencias mínimas, la logística de la distribución, entre otros aspectos.

ADMINISTRACIÓN

Es la parte donde se fijan temas como políticas crediticias, manejo de acreedores, gestión de las cuentas, así como plan financiero, proyección de ventas, flujo de caja, rentabilidad, entre otras cosas.

RESUMEN

Es la parte final del plan de negocios y donde se explica, de manera resumida, la información más importante del proyecto en cuanto negocio, sus puntos fuertes y la inversión requerida.



RECOMENDACIONES

1. Donde está la oportunidad de negocio? Identificar una necesidad.
2. Documento corto, claro de hasta 5 cuartillas con información sintetizada.
3. Evite el optimismo. De hecho, para contrarrestar el optimismo, sea extremadamente conservador al predecir los requisitos de capital, plazos, ventas y ganancias. Pocos planes de negocio proyectan adecuadamente cuánto dinero y tiempo se necesitará.
4. VALORACIÓN constante de su idea de negocio.
5. En todos los planes, es importante que la emprendedora incluya información veraz; las predicciones que realice sobre ingresos del negocio deben ser conservadoras, de modo que la sostenibilidad del negocio esté prevista en el plan de negocios sin grandes números. Siempre es preferible que las ventas operen las previsiones y no viceversa.