



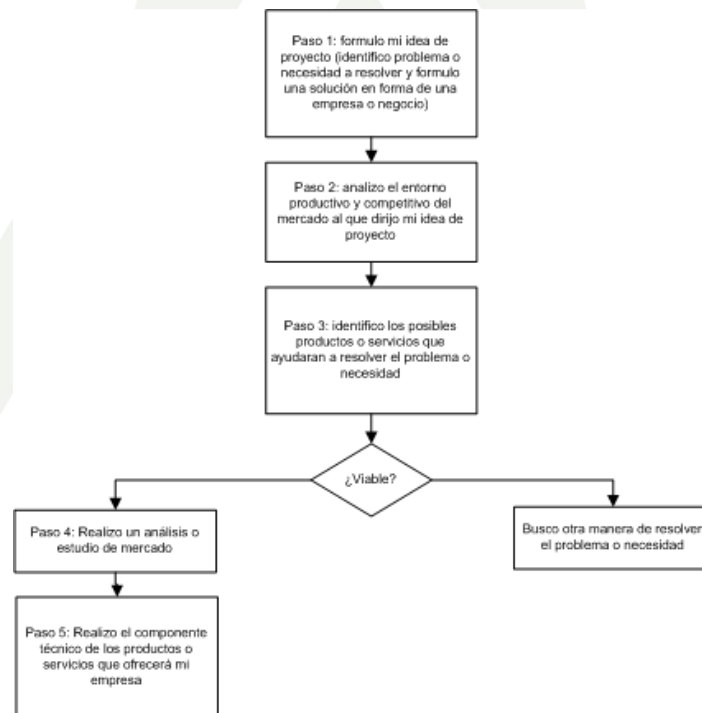
GUIA APRENDIZAJE PARA ELABORAR COMPONENTE TECNICO DE UN PLAN DE NEGOCIOS

En la formulación de proyectos empresariales, destinado a las diferentes fuentes de financiación, es importante tener CLARO el componente técnico que será el “saber hacer” de su futura empresa. Para este proceso es necesario revisar lo trabajado hasta ahora de su plan de negocios, teniendo en cuenta la idea de negocios formulada y su relación con el entorno productivo al que va dirigido su plan de negocios.

Al final de esta guía usted podrá:

1. Realizar la ficha técnica por cada uno de sus productos o servicios teniendo en cuenta el modelo de negocios identificado en su idea de negocio.
2. Identificar las actividades necesarias para la prestación de un servicio o la producción de bienes de su idea de negocio.
3. Identificar las maquinarias, equipos, muebles y enseres, así como todos los ítems que requerirá su futura empresa para vender sus productos o servicios.
4. Identificar los costos de producción o de servicio, que se necesitarán para producir bienes o servicios de su proyecto empresarial

Vamos a hacer un recorrido breve de lo hasta ahora desarrollado por usted, teniendo en cuenta el siguiente proceso:





En este momento, nos encontramos en el paso 5, definiendo el estudio del componente técnico de su iniciativa empresarial. Lea cuidadosamente el “FLUJOGRAMA” descrito anteriormente e identifique si ha hecho cada uno de estos pasos.

Para poder implementar con éxito un proyecto empresarial, debemos tener claro cual es el modelo de negocio.

¿Qué es un modelo de negocio?: consiste en definir la lógica o funcionamiento del negocio, teniendo en cuenta los factores de cómo se lograrán obtener clientes así como su fidelización, como se define el portafolio de servicios, como este portafolio generará valor agregado a sus clientes, y se define el componente de INNOVACION, teniendo en cuenta las estrategias de mercado a implementar para obtener los ingresos operacionales (ventas) deseados por usted.

La sostenibilidad y competitividad del negocio que usted desea emprender, depende directamente de la simplicidad y claridad con la que sea expresado. Existen en internet varias maneras de graficar, proponer o identificar un modelo de negocios competitivo y de alto grado de INNOVACION. Sus futuros clientes deberán entender por qué su negocio, les proporcionará beneficios y valor agregado.

Una vez socializado con el Gestor de Emprendimiento asignado, su modelo de negocio, deberán quedar en claro los siguientes ítems:

- * Segmento de clientes,
- * Propuesta de Valor,
- * Canales de distribución,
- * Relaciones con clientes,
- * Recursos claves,
- * Actividades claves,
- * Red de proveedores,
- * Identificación de los costos de la infraestructura.

Ahora que tenemos claro cuál es el modelo de negocio, vamos a identificar el componente técnico que nos permitirá conocer todos los aspectos intrínsecos de producción de nuestra futura empresa.

¿Qué es una ficha técnica?: es un esquema que describe por cada unidad de producto o servicio, los elementos necesarios para su venta y distribución al cliente. Este es el “SABER HACER” para lo cual su programa de formación lo ha preparado, y se debe diligenciar utilizando lenguaje o léxico propio de la técnica o tecnología a comercializar, no olvidar que se debe evidenciar la INNOVACION PROPUESTA en su modelo de negocio. En la unidad de emprendimiento del Centro de La Industria la Empresa y los Servicios tenemos un “método estándar” para la identificación de estos componentes que relaciono a continuación:



Nombre del producto o Servicio	De acuerdo al Portafolio de servicios propuesto por usted en su idea de negocio, ingresará aquí el nombre de cada uno de los productos o servicios a vender. Recuerde que esta "plantilla" deberá ser diligenciada por cada unidad de Producto o servicio a ofrecer.
Nombre de la empresa	Ingrese el nombre de su Futura empresa. Elija un nombre que genere recordación en sus clientes.
Lugar de producción	Ingrese la dirección donde se producirán y venderán sus productos o servicios
Método de proceso	Describa en un párrafo corto pero claro, las actividades relacionadas con la producción de sus bienes o servicios de su empresa. Imagine que su empresa ya esta operacional y describa lo que ve en su mente.
Materias primas	Describa las materias primas (en caso de necesitarlas) necesarias para la producción de sus bienes o servicios.
Tipo de empaque del producto	En el caso de bienes tangibles, describa la manera en que será empaquetado el producto (Kilos y/o Gramos) describa la forma, presentación comercial, si llevaran logos comerciales, en general, de qué manera desea presentarlo a su cliente objetivo.
Peso del producto empaçado	Para este campo, aunque se especifica un producto tangible, también hay unidades de medidas de intangibles como lo son los bienes digitales, hay que proyectar cuánto pesa y en que unidad se realiza esta medida. Tengan en cuenta que la superintendencia de industria y comercio prohibió el uso de Libras y arrobas.
Normas técnicas	Dependiendo del modelo de negocio, existen normas de calidad ISO que se deberán tener en cuenta y evidenciar dentro del modelo de costos del proyecto. Algunos modelos de negocio tienen impactos ambientales que usan normas específicas. Se recomienda leer y conceptualizar muy bien las diferentes normas que se requieren para su modelo de negocio.
Transporte del producto	Describa de qué manera se llevará su producto o servicio al cliente, en el caso de que su empresa o lugar de producción, requiera de varios puntos de venta. En el caso de alimentos por ejemplo, tener en cuenta que existe la cadena de frio que se debe por norma implementar para garantizar la calidad del producto. Puede que en algunos modelos de negocio no aplique este campo.
Cliente	Describa con claridad el tipo de cliente al que va dirigido este producto específico, teniendo en cuenta la segmentación de mercado realizada en pasos anteriores. Es clave poder identificar la NECESIDAD DEL CLIENTE con respecto a su producto o servicio.
Garantía	Proyecte que tiempo dará a sus clientes de garantía de los productos vendidos o servicios prestados y determine el alcance de la garantía. Ejemplo: en algunos casos la garantía de un bien no es cubierta por el mal uso del cliente. En otros casos solo cubre defectos de fabricación o insatisfacción del cliente. Se deberá especificar con claridad este ítem.



Forma de Pago	Establezca que mecanismo o forma de pago, ofrecerá a sus clientes. Dentro de varios ejemplos podemos citar en efectivo 100% al finalizar el servicio o a la entrega del producto. 50% al inicio y 50% al final. Esto se definirá mas fácilmente teniendo CLARO su modelo de negocio.
Almacenamiento del producto	En el caso de bienes tangibles, el tipo de empaque del producto, determina el embalaje (capacidad de almacenamiento por pila de cajas por ejemplo) que debe poder garantizar sin que el producto sufra averías por el sobrepeso de varias unidades en un espacio. En el caso de los servicios probablemente aplique dependiendo del modelo de negocios propuesto.

Dependiendo de lo que se venda a los clientes objetivo, esta ficha podría cambiar en algunos campos, pero se expone para dar una mayor claridad sobre el ejercicio a realizar. Si desea incluir espacios para describir CARACTERISTICAS TECNICAS ESPECIALES, recuerde describirlas con la mayor claridad posible, en la práctica, cualquier persona que evalúe su iniciativa empresarial, deberá poder entender cada aspecto de la planeación de su futura empresa.

Ahora procederemos a identificar las actividades necesarias para la prestación de un servicio o la producción de bienes de su idea de negocio, teniendo en cuenta que este ejercicio ya fue iniciado en el campo de la ficha técnica llamado “método de proceso” y que representaremos de forma grafica teniendo como marco de referencia el primer “FLUJOGRAMA” de esta guía.

¿Qué es un flujo grama de procesos o un diagrama de flujo?: es la representación grafica de una serie de procesos de una empresa. Utiliza figuras definidas para cada actividad y representan la ejecución de una serie de actividades de procesos en su futura empresa. Los procesos de producción, ventas, distribución, son los mas críticos a identificar por estar directamente relacionados con la operación de su futura empresa. Para realizar o graficar flujogramas es preciso definir algunos conceptos:

- * **Actividad:** Es el conjunto de acciones que se llevan a cabo para cumplir las metas de un programa o subprograma de operación, que consiste en la ejecución de ciertos procesos o tareas (mediante la utilización de los recursos humanos, materiales, técnicos, y financieros asignados a la actividad con un costo determinado).
- * **Proceso:** Un proceso es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden (alternativa o simultáneamente) bajo ciertas circunstancias con un fin determinado.
- * **Procedimiento:** Sucesión cronológica de operaciones y procesos coordinados entre sí, que se constituyen en una unidad de función para la realización de una actividad o tarea específica dentro de un ámbito predeterminado de aplicación.



Algunas de las figuras mas utilizadas para un flujo gramas básicos son las siguientes:

Rectangulo: utilizado para describir un PROCESO o una ACTIVIDAD

ROMBO: utilizado para graficar un proceso de toma de decisión



La flecha se utiliza para “conectar” las actividades entre si, de la manera en que se grafica en el primer flujo grama de esta guía.

Para realizar los flujogramas de sus operaciones comerciales, de producción y distribución, lo invito a consultar en Internet, en el buscador de su elección, “realizar flujogramas” y empezar a estructurarlos teniendo en cuenta la simbología descrita en los diferentes sitios consultados por usted.

¿Cómo puedo identificar la maquinaria, equipos y herramientas que necesito en mi plan de negocios?: Una vez ha logrado determinar la ficha técnica por cada unidad de producto o servicio, y habiendo graficado un diagrama de flujo o flujo grama, usted identificará en partes de los diferentes procesos requerirá de los diferentes elementos para hacer posible la producción y comercialización de mi producto o servicio. Es aconsejable que en un aparte del flujograma indique que maquinaria, equipo o herramienta es necesaria para lograr el producto o servicio, para ser luego detallado en una tabla similar a esta:

#	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VR UNIT	VR TOTAL
1	EJ: SCANNER MARCA XY	EQUIPO	2	\$ 2.300.000	\$ 4.600.000
2	EJ: ESCRITORIO GERENTE	MUEBLE	1	\$ 550.000	\$ 550.000
3	EJ: DESTORNILLADORES MARCA XYZ	HERRAMIENTA	3	\$ 7.800	\$ 23.400



4	EJ: COMPUTADOR PC HACER	EQUIPO COMPUTO	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
TOTAL (SE SUMA TODA LA COLUMNA EJ:)					\$ 7.573.400

Finalmente, después de haber concluido esta tarea, usted ya conocerá el valor de los “Activos Fijos” que requerirá su Plan de Negocio, teniendo en cuenta que la claridad que usted tenga sobre lo que se pretende comercializar, depende del emprendedor. Esta sencilla guía, pretende con la orientación de su gestor de emprendimiento, dar elementos que permitan ser mas concretos y precisos en la formulación de su plan de negocio.

¿Cómo puedo identificar mis costos de producción de mi plan de negocios?: un costo de producción es el valor monetario de los elementos (materia prima, insumos, mano de obra directa) requeridos para producir un bien o un servicio. Al haberse identificado, el emprendedor propondrá el margen porcentual de utilidad y es así como se puede formular el precio de venta que finalmente ofrecerá a sus clientes.

Los costos de producción se “recuperan” cada vez que una unidad de producto o servicio se venda a los clientes y por ello su identificación y cuantificación son importantes. Dentro de los costos de producción tenemos 2 clases:

- * **Costos directos:** se pueden calcular de manera directa a un producto o servicio. Son aquellos elementos que son inherentes a su producción y por ende son calculados en unidades por cada bien o servicio. Por ejemplo, si tenemos una fabrica de arepas, nuestra materia prima será harina, para lo cual debo calcular que tantos gramos de harina son necesarios para la producción de una (1) arepa y cuantificar su valor monetario. Si un kilo de harina cuesta aproximadamente 15 mil pesos, y se sabe que para producir una arepa requiero de 10 gramos de harina: entonces hago una división entre la cantidad total y la requerida y expreso así: un kilo me alcanza para 100 arepas, y 10 gramos de harina equivalen a 150 pesos. Es efectivamente un costo directo pues sin harina no habría producción de arepas.
- * **Costos indirectos:** son aquellos que no pueden ser cuantificados de manera directa a la producción de un bien o un servicio, ejemplo: en algunos casos el costo del arriendo no puede ser dividido y asignado de manera directa a un producto o servicio por unidad, así que se establece como un valor “global”. Sin embargo es un costo por determinar que si



no pago el arriendo, no tendre donde producir mi portafolio y por ende no tendré producción.

Para lograr identificar la materia prima, insumos o mano de obra requerida para su plan de negocio, se recomienda analizar la ficha técnica realizada y determinar teniendo en cuenta los precios del mercado, cual es el valor en que se incurre por cada unidad de producto o servicio. Según los ejemplos dados en el párrafo anterior usted podrá realizar un cuadro similar al siguiente:

NOMBRE DE PRODUCTO 1		EJ: AREPA DE QUESO			
#	DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	VR UNIT	VR TOTAL
1	EJ: HARINA	10	GRAMOS	\$ 150	\$ 150
2	EJ: QUESO	5	GRAMOS	\$ 75	\$ 75
3					
TOTAL: (REALIZAMOS LA SUMATORIA EN ESTA CASILLA)					\$ 225

El precio de los insumos y materia prima para este ejemplo es de 225 pesos, ahora les comparto una tabla para identificar los costos indirectos:

EJ: Otros costos de fabricación	
Rubro	Vr. Mensual
Arrendamiento	\$ 1.500.000
Servicios públicos	\$ 150.000
Seguros	\$ 62.147
Mantenimiento y reparaciones	
Dotaciones	\$ 39.850
TOTAL	\$ 1.751.997

La estrategia para lograr ser competitivos es lograr bajos costos de producción no solo con respecto a la competencia, sino para obtener mejores utilidades por unidad de producto o servicio.

Ahora que de manera muy básica y elemental hemos analizado el componente técnico de un plan de negocio, el ejercicio a seguir es aplicar estos ítems expuestos en su propia iniciativa empresarial que ha venido trabajando con su gestor de emprendimiento.