

## ESQUEMA DE PRESENTACION DE PROYECTOS

### Resumen Ejecutivo

#### MODULO I

#### Datos Generales

##### 1.1 Razón Social e Integrantes

<p><b>Nombre de la empresa</b> (Nombre comercial de la empresa)</p> <p><b>Razón social</b> (Forma Societaria: S.A.C, S.R.L)</p>
---

Apellidos y Nombres	Dirección y Teléfonos (fijo y/o celular)	Correo Electrónico	Porcentaje de Participación (%)

##### 1.2 Ubicación Geográfica

<p><b>Dirección:</b> (Avenida; Jirón; Calle)</p> <p><b>Distrito</b></p> <p><b>Provincia</b></p> <p><b>Departamento / Región</b></p>
---

### 1.3 Giro del Negocio

**Giro del Negocio** (Sector Industrial /Comercial / Servicios)

**Clasificación Industrial Internacional Uniforme(CIIU)**

### 1.4 Oportunidad del Negocio

(Razones por las que usted considera que el negocio tendrá éxito)

### 1.5 Estrategia Empresarial

#### **Diferenciación**

El producto / servicio, se percibe de otra forma; presenta características, beneficios únicos y el precio se convierte en una variable cualitativa. Es decir se prioriza la calidad distintiva del producto.

#### **Liderazgo en Costos**

Se priorizan los costos, el producto / servicio presenta características universales y se dirige a todos los mercados. Se apoya en una producción masiva y los costos se uniformizan y tienden a minimizarse.

#### **Nicho**

Se dirige el producto/servicio a un grupo de consumidores específicos

Justificar la Estrategia(s) seleccionada.

## MODULO II

### Estudio de Mercado

#### 2.1 Definición del Producto o Servicio

Concepto
<b>1. Características principales</b> (Insertar fotos del producto terminado y/o servicio) <ul style="list-style-type: none"><li>• Atributos principales</li><li>• Atributos Secundarios</li><li>• Cualidades</li><li>• Naturaleza</li><li>• Beneficios</li><li>• Significado y Valores</li></ul>
<b>2.- Naturaleza Múltiple del Producto</b>
<b>3.- Clasificación del producto/servicio</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Producto de consumo masivo (según durabilidad, según habito de compra): productos/servicios de conveniencia o de uso permanente</li><li>• Productos Industriales (materia prima, materiales e insumos)</li></ul>
<b>4.- Subproductos</b> (Todos aquellos productos que se derivan del producto principal).
<b>5.- Productos Sustitutos</b> (Aquellos que satisfacen las mismas necesidades, con diferentes grados de conformidad)
<b>6.- Productos Complementarios</b> (Productos que requieren de otros para satisfacer a sus consumidores)

#### 2.2 Análisis del Macro Entorno y Micro Entorno

##### 2.2.1 Análisis Macro Entorno Perú: (Preparado por PROBIDE)

(principales indicadores macroeconómicos)

En el caso de un producto / servicio de exportación el Análisis corresponde al del país de destino

##### 2.2.2 Análisis Micro Entorno:

(referido al área geográfica de influencia)

#### 2.3 Cuantificación de la Demanda

<b>Mercado Total</b>
<p><b>1. Perfil del cliente objetivo:</b> (Hábitos de compra, Hábitos de consumo, influencia de factores que afectan su decisión de compra)</p>
<p><b>2. Mercado Potencial (5 años)</b> Porcentaje del Mercado obtenido, del universo existente, por Criterios de Segmentación de Mercados</p>
<p><b>3. Mercado Disponible (5 años)</b> Mercado que acepta (conoce y/o reconoce) la propuesta del nuevo producto. Se deriva de la aplicación de la encuesta a una muestra del mercado potencial existente.</p>
<p><b>4. Tamaño del Mercado Efectivo (5 años)</b> Mercado disponible que no solo acepta la nueva propuesta, sino que está en condiciones de comprar / adquirir el producto y a su vez cuenta con la capacidad de compra correspondiente. Se obtiene de la aplicación de resultados de la encuesta.</p>
<p><b>5. Tamaño del Mercado Objetivo y potencial de crecimiento (5 años)</b> Es aquel mercado potencial que se define como mercado final del proyecto, considerando las restricciones de disponibilidad de recursos, del tamaño de planta y otras de diversa naturaleza, usualmente debe ser el 5% del mercado efectivo.</p>

## **2.4 Identificación De Principales Competidores**

### **Análisis FODA de la competencia**

Items	FORTALEZAS	DEBILIDADES
-------	------------	-------------

Competidor A

Competidor B

Competidor C

Items	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
-------	---------------	----------

Competidor A

Competidor B

Competidor C

- Principales Estrategias de crecimiento de la competencia

## 2.5 Identificación De Principales Proveedores

Empresa	Fortaleza(s)	Producto / Servicio: Atributos principales

## 2.6 Análisis de la Comercialización

### 2.6.1 Producto (¿Qué producto/servicio se ofrece?)

Aspectos diferenciales del producto  
Estrategias de Producto  
Estrategia de Ciclo de Vida  
Estrategia de Marca

### 2.6.2 Precio (¿Cuál es el precio para el consumidor?)

Objetivos de la Fijación de Precios  
Estructura de Precios de Costo  
Estrategia de Precio:

### 2.6.3 Plaza (¿Dónde y Como ofreces el producto?)

Tipo de disposición a utilizar  
Longitud de Canal  
Definición de la Estrategia de Cobertura Comercial

### 2.6.4 Promoción (¿Cómo comunicas lo que ofreces?)

Estrategia de Comunicaciones: Push – Pull  
Actividades a desarrollar:

### 2.7 Pronóstico de Ventas expresado en unidades físicas: 2008-2012

Años	2008	2009	2010	2011	2012
Unidades					

MODULO III (09 Pág.)

### Estudio Técnico

#### 3.1 Tamaño normal y tamaño máximo: 2008-2013

Años	2008 (Año 0)	2009	2010	2011	2012	2013
1. Tamaño Máximo						
2. Tamaño Normal						
Capacidad Utilizada (%) (2)/ (1)						

#### 3.2 Requerimiento de Materia Prima, Materiales e Insumos

Se dimensiona en función de la demanda proyectada para los primeros 5 años).  
(Tomar como referencia el Cuadro del punto 2.7)

#### 3.3 Diagrama de Proceso Productivo

##### 3.3.1 Diagrama de Proceso de Operaciones

#### 3.4 Requerimiento de Personal y Mano de Obra

#### 3.5 Requerimiento de Maquinarias y Equipos

#### 3.6 Control de Calidad (Normas técnicas que rigen el sector)

#### 3.7 Localización del Proyecto

**3.7.1 Macro localización** (Determinar en que lugar del país es mas conveniente ubicar el proyecto)

**3.7.2 Micro localización** (Determinar en que lugar de la región / ciudad seleccionada sería la ubicación óptima)

### **3.8 Impacto ambiental**

(Repercusión en el medio ambiente)

## **MODULO IV**

### **Estudio Legal y Organizacional**

#### **4.1 Forma Societaria**

S.A.C.; S.A.A.; S.R.L

#### **4.2 Licencia Municipal**

(Según la zona de ubicación del proyecto)

#### **4.3 Registro de Marca**

(Trámite en INDECOPI para inscribir marcas o patentes, en el caso que al proyecto le convenga realizarlas).

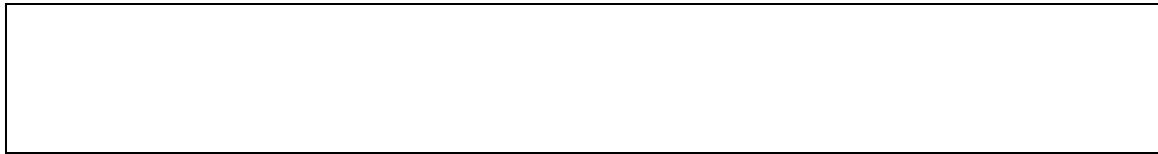
#### **4.4 Régimen Laboral y Tributario**

- **Legislación Laboral**

(Debe tramitarse bajo qué forma se contratarán a los trabajadores)

- **Afectación Tributaria**

- Otros aspectos legales (Por ejemplo una ley que afecta al sector del proyecto)



**4.5 Organigrama Funcional: Descripción de funciones y remuneraciones.**

**4.6 Diagrama de Gantt**

(Etapa Pre – Operativa hasta el inicio de operaciones)

**MODULO V**

**Proyección de Ingresos**

**5.1 Ingresos por Ventas de producto principal**

<b>Años</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Demanda Anual (Unidades)						
Precio Unitario de Costo (US \$ / unidad)						
Ingreso por Venta (US\$)						

**5.2 Ingresos por Ventas de productos secundarios**

<b>Años</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Demanda Anual (Unidades)						
Precio Unitario de Costo						

(US \$ / unidad)						
Ingreso por Venta (US\$)						

**5.3 Valor de desecho del proyecto: 2013**

(Valor Residual de activos)

## MODULO VI

### Costos y Gastos

#### 6.1 Proyección del costo de materia prima y material, mano de obra y costos indirectos del bien o servicio

##### 6.1.1 Costos de Materiales Directos del bien o servicio

(Listar los insumos y/o materiales necesarios para poder producir el bien o servicio, por unidad o por lote).

**Ejemplo: Insumos para producir un lote de 100 unidades del producto o servicio “xxx”**

<i>Insumo y/o material</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo Unitario en soles</i>	<i>Costo Total en soles</i>	<i>Costo Total en US\$</i>	<i>Costo unitario en US\$</i>
Insumo 1	Kilos	5	4	20	6.67	0.0667
Insumo 2	Litros	3	3	9	3	0.03
Insumo 3	Unidades	2	4	8	2.67	0.0267
Insumo 4	Kilos	5	1	5	1.67	0.0167
<b>Totales</b>				<b>42</b>	<b>14</b>	<b>0.14</b>
<b>Costo unitario</b>					<b>0.14</b>	

#### Costos de materia prima y materiales del bien o servicio (100,000 Unidades de Producción del bien o servicio 1er año)

<i>Items</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Costo Total En US\$</i>
Insumo 1	Kilos	5000	6.67	<u>33350</u>
Insumo 2	Litros	3000	3	<u>9000</u>
Insumo 3	Unidades	2000	2.67	<u>5340</u>
Insumo 4	Kilos	5000	1.67	<u>3340</u>
<b>Total de Materiales Directos En US\$</b>				<b><u>51030</u></b>

### Proyección de los Costos Anuales de Materiales Directos

<i>Items</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<b>Costo Anual en Materiales Directos (En US\$)</b>	<u>51030</u>				

### 6.1.2 Costos de Mano de Obra Directa del bien o servicio (MOD)

#### Mano de Obra Directa (MOD)

<i>Cargos</i>	<i>Nº</i>	<i>sueldo mensual soles</i>	<i>Sueldo mensual US \$</i>	<i>Gratificaciones Dólares</i>	<i>ESSALUD US\$</i>	<i>CTS US\$</i>	<i>sueldo anual US \$</i>
<b>Peón</b>	<u>4</u>	<u>900</u>	<u>300</u>	<u>600</u>	<u>410</u>	<u>350</u>	<u>19840</u>
<b>Avudantes</b>	<u>6</u>	<u>600</u>	<u>200</u>	<u>400</u>	<u>273</u>	<u>233</u>	<u>20160</u>
<b>Total MOD US</b>							<u>40000</u>

#### Proyección de los Costos Anuales de Mano de Obra Directa

<i>Item</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<b>Costo Anual MOD en US\$</b>	<u>40000</u>	<u>40000</u>	<u>40000</u>	<u>40000</u>	<u>40000</u>

### 6.1.3 Costos Indirectos del bien o servicio

#### Mano de Obra Indirecta (MOI)

<i>Cargos</i>	<i>Nº</i>	<i>sueldo mensual soles</i>	<i>sueldo Mensual dólares</i>	<i>Gratificaciones Dólares</i>	<i>ESSALUD US\$</i>	<i>CTS US\$</i>	<i>sueldo anual dólares</i>
<b>Jefe de Taller</b>	<u>1</u>	<u>1500</u>	<u>500</u>	<u>1000</u>	<u>683</u>	<u>583</u>	<u>8266</u>
<b>Supervisores</b>	<u>2</u>	<u>1000</u>	<u>333</u>	<u>667</u>	<u>455</u>	<u>389</u>	<u>11021</u>
<b>Total MOD US\$</b>							<u>19287</u>

## Otros Costos Indirectos

<i>Items</i>	<i>Mensual soles</i>	<i>Mensual US\$</i>	<i>ANUAL US\$</i>
Agua	80	27	320
Electricidad	150	50	600
Teléfono	250	83	1000
Repuestos equipos			
Mantenimiento equipos			
.			
.			
Depreciación			
<b>Total en US\$</b>			<b><u>1920</u></b>

## Costos Totales Anuales Indirectos del bien o servicio

<i>Items</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<b>Mano de obra indirecta</b>	<b>19287</b>	<b>19287</b>	<b>19287</b>	<b>19287</b>	<b>19287</b>
<b>Otros costos indirectos</b>	<b>1920</b>	<b>1920</b>	<b>1920</b>	<b>1920</b>	<b>1920</b>
<b>Total En US \$</b>	<b>21207</b>	<b>21207</b>	<b>21207</b>	<b>21207</b>	<b>21207</b>

## 6.2 Gastos de Administración

### Sueldos del Área de Administración

<i>Cargos</i>	<i>Nº</i>	<i>sueldo mensual soles</i>	<i>Sueldo mensual dólares</i>	<i>Gratificaciones Dólares</i>	<i>ESSALUD US\$</i>	<i>CTS US\$</i>	<i>sueldo anual dólares</i>
<b>Administrador</b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2000</u></b>	<b><u>667</u></b>	<b><u>1333</u></b>	<b><u>910</u></b>	<b><u>778</u></b>	<b><u>11021</u></b>
<b>Asistente</b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>1000</u></b>	<b><u>333</u></b>	<b><u>667</u></b>	<b><u>455</u></b>	<b><u>389</u></b>	<b><u>11021</u></b>
<b>Contador</b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>300</u></b>	<b><u>100</u></b>				<b><u>1200</u></b>
<b>Total MOD US\$</b>							<b><u>23242</u></b>

### Otros Gastos del Área de Administración

<i>Items</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i> <i>En US\$</i>	<i>Costo Total US\$</i>
Alquiler				
Luz				
Agua				
Teléfono				
Útiles de escritorio				
<b>Total En US\$</b>				

### Proyección de Gastos Administrativos

<i>Items</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<b>Sueldos</b>					
<b>Otros Gastos</b>					
<b>Total Gastos Administración</b> <b>US\$</b>					

### 6.3 Calculando el Gasto de Venta Proyectado

#### Sueldos del Área de Ventas

<b>Cargos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo Bruto En</b> <b>US\$</b>	<b>Deducciones</b>	<b>Aportes</b>	<b>Gratificaciones</b>	<b>Sueldo</b> <b>Neto En</b> <b>US\$</b>
<b>Total Sueldos en US\$</b>						

**Gasto en Promoción**

<i>Items</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario en US \$</i>	<i>Gasto Total US \$</i>
<b>Gasto Total En US\$</b>				

**Otros Gastos del Área de Ventas**

<i>Items</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario en US \$</i>	<i>Costo Total US\$</i>
<b>Gasto Total En US\$</b>				

**Proyección de Gastos de Venta**

<i>Items</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<b>Total gastos de Venta En US\$</b>					





### 7.3 Capital de Trabajo

#### 7.3.1 Cálculo del Capital de Trabajo

<i>Items</i>	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
1.-Materiales e insumos						
2.-Mano de obra						
3.- Costos indirectos						
4.-Gastos de administración						
5.-Gastos de ventas						
Costo Total Desembolsable (En US\$)						
Factor						
Variaciones						
<b>inversión en Capital de trabajo</b>						
<b>Recuperación de Capital de Trabajo</b>						

#### 7.3.2 Composición de la Inversión inicial y su financiamiento

<i>Items</i>	<i>Aporte</i>	<i>Prestamo</i>	<i>Total en US\$</i>	<i>En Porcentaje</i>
Activo Fijo				
Activo Intangible				
Capital de Trabajo				
<b>Total Inversión</b>				
<b>En Porcentaje</b>				

## MODULO VIII

### Evaluación Económica y Financiera

#### 8.1 Financiamiento

##### Datos Generales del Financiamiento

<i>Items</i>	<i>Valores</i>
<b>Monto del Préstamo (En US\$)</b>	
<b>Plazo (En Meses)</b>	
<b>Interes anual (En %)</b>	
<b>Interes mensual (En %)</b>	
<b>Período de gracia (En Meses)</b>	

#### 8.2 Cronograma de pagos

<i>N°</i>	<i>Amortización</i>	<i>Interés</i>	<i>Cuota</i>	<i>Saldo</i>
0				
1				
2				
3				
4				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				

18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				

### 8.3 Flujo de Capital

#### Flujo de Capital en Dólares Nominales (US\$)

<i>Items</i>	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Inversión en Activo Fijo						
Inversión en intangibles						
Inversión capital de trabajo						
Recuperación activos fijos						
Recuperación Capital Trabajo						
<b>Flujo de Capital En US\$</b>						

#### 8.4 Estado de Resultados

<i>Items</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Ingresos					
Costo de Materiales Directos					
Costo del MOD					
Costos indirectos					
Gastos de Administración					
Gastos de Ventas					
Depreciación					
Amortización					
UAI					
Impuesto					
Utilidad neta					

#### 8.4 Flujo operativo

<i>Items</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Utilidad neta					
Depreciación					
Amortización de Intangibles					
<b>Flujo Operativo En US\$ (2)</b>					

#### 8.5 Flujo de Caja Económico

<i>Items</i>	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Flujo de Capital						
Flujo Operativo						
<b>Flujo de Caja Económico (3)</b>						
<b>En US\$. (1)+(2)=(3)</b>						

## 8.6 Flujo del Servicio de la Deuda

<i>Items</i>	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Préstamo						
Amortización						
Intereses						
Escudo Fiscal						
<b>Flujo Servicio de la Deuda</b>						

## 8.7 Flujo Financiero

<i>Items</i>	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Flujo de Caja Económico						
Flujo de Servicio de la Deuda						
<b>Flujo financiero</b>						

## 8.8 La Tasa de Descuento

## 8.9 Indicadores Financieros de Rentabilidad

### 8.9.1 Valor Actual Neto y TIR

#### Cuadro Resumen de los Principales Indicadores Económicos y Financieros

<b>Items</b>	<b>Económico</b>	<b>Financiero</b>
<b>VAN</b>		
<b>TIR</b>		