

Anexo

Indicador 01: Plan general de negocio

- A. **Presentación de la empresa:** Presentación general de la empresa que incluya historia, lugares de operación (si es que cuenta con ellos), funcionarios, etc.
- B. **Misión, Visión y objetivos estratégicos de la empresa:** Misión institucional que incluya el objetivo principal de la empresa, Visión que defina metas de mediano y largo plazo. Objetivos estratégicos para cumplir la misión y visión planteados.
- C. **Análisis estratégico de la Empresa:**
 - FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)
 - Porter: 5 Fuerzas de Porter



Canva: Modelo de análisis Canva aplicado a la empresa

- 1- Segmento de cliente: público objetivo al cual apuntan nuestros productos o servicios
- 2 - Propuesta de valor: Qué me diferencia de mis competidores
- 3 - Canales: como se distribuye mi producto
- 4 - Relaciones con clientes: cómo es nuestra relación con los clientes
- 5 - Fuentes de ingresos: con qué gano dinero y/o cubro mis costos
- 6 - Recursos clave: con qué logro mis objetivos
- 7 - Actividades clave: Lo más importante que hago
- 8 - Socios clave: qué instituciones o personas me permiten desarrollar la actividad que realizo
- 9 - Estructura de costos: Costos fijos o variables



D. Estrategia Comercial:

- Definición y análisis de público objetivo de la zona a la cual está postulando (no general)
- Fuentes de financiamiento, tanto internas como externas que permitirán la operación normal de la empresa.

Indicador 02: Estudio de Mercado

- Análisis de Mercado respecto a la zona que postula.** Datos actualizados, no presentar estudios generales a nivel nacional.
- Análisis de la competencia local.** Todos los competidores (TV) que pueden influir en la zona en la cual se postula.

Indicador 03: Estructura organizacional

- Organigrama:** Descripción completa de las funciones dentro de la organización.
- Empresas relacionadas:** (solamente si existen) Esto incluye otros medios de comunicación.

Indicador 04: Plan Financiero

- Estrategia de financiamiento del proyecto:** Capital inicial que da origen al proyecto y permite su operación normal durante el primer año. Contratos o convenios a los cuales el postulante tiene acceso y permitirían contar con la solvencia necesaria para mantener las operaciones
- Flujo del proyecto con horizonte de 5 años:** Se debe considerar el incremento del valor de la UF en arriendos, insumos, costos y gastos que así lo requieran. El Van y el Tir presentado

deben ser acorde al rendimiento exigido en el proyecto. Como referencia, se sugiere tomar la tasa de interés vigente del banco central al momento de realizar el cálculo.

Valor actual neto (Van): *Es un indicador que muestra la riqueza adicional que genera un proyecto luego de cubrir todos sus costos en un horizonte determinado de tiempo, es decir, cuando se analiza una inversión, lo mínimo que se debe obtener es: cubrir sus costos. (Andía Valencia, Walter (2011). «Indicador de Rentabilidad de Proyectos: el Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Económico Agregado (EVA)». Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial)*

Tasa interna de retorno (TIR): *Es el crédito de descuento que iguala el valor actual de los egresos con el valor futuro de los ingresos previstos, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte. Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera a la tasa de corte, se le acepta; en caso contrario, se le rechaza. Indicador de la rentabilidad de un proyecto. Se define como el valor de la tasa de actualización que iguala entre sí las corrientes temporales de ingresos y costos. Es pues el umbral por encima y por debajo del cual las tasas de descuento utilizadas para el cálculo del valor neto actualizado hacen que este valor sea negativo o positivo. (Fuente, Ministerio de Hacienda).*