



ALCALDÍA
MUNICIPAL
DE COTA



SECRETARÍA
AGROPECUARIA
MEDIO AMBIENTE Y
DESARROLLO
ECONÓMICO
ALCALDÍA MUNICIPAL DE COTA

CONVOCATORIA No. 001 – 2023

“SI PODEMOS FORTALECER EL DESARROLLO ECONOMICO EN COTA

FED – FONDEC 2023”

PLAN DE NEGOCIOS

Nombre del Representante Legal

Nombre del emprendimiento o unidad productiva

Fecha de entrega del plan de negocio

dd / mm / aaaa

SECRETARÍA AGROPECUARIA, MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO

ECONÓMICO

ALCALDÍA MUNICIPAL DE COTA



	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL MODELO Y PLAN DE NEGOCIO

SECRETARÍA DE COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONÓMICO

GOBERNACIÓN DE CUNDINAMARCA



	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	4
OBJETIVO DE LA GUÍA DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	4
IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE NEGOCIO.....	4
SELECCIÓN DE LA MODALIDAD EN LA QUE PRESENTA SU SOLICITUD.....	6
FASE 1. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZACIONAL.....	7
1.1 PRESENTACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR:.....	7
1.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PLAN ESTRATÉGICO.....	7
1.3 LIENZO DE NEGOCIO.....	8
1.4 ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	8
1.4.1 Aplicación matriz DOFA.....	8
1.5 ORGANIGRAMA.....	9
FASE 2. MARKETING.....	9
2.1 SEGMENTO DE MERCADO.....	9
2.1.1 Identificación de Cliente y Usuario.....	9
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	10
2.2.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	10
2.3 ESTUDIO DEL PRECIO DE VENTA.....	11
2.3.1 ¿A qué precio vender? ¿Cómo se determina?.....	11
2.4 COMPETIDORES DIRECTOS.....	12
FASE 3. PRODUCCIÓN.....	12
3.1 DESCRIBIR EL PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	12
3.2 CAPACIDAD INSTALADA.....	12
FASE 4. GESTIÓN FINANCIERA.....	13
4.1 HISTÓRICO FLUJO DE CAJA.....	13
4.2 HISTÓRICO DE VENTAS.....	14
4.3 HISTÓRICO DE PRODUCCIÓN.....	14
FASE 5. INVERSIÓN DEL PROYECTO.....	15
5.1 ACTIVIDADES CLAVE.....	15
5.2 FINANCIAMIENTO.....	15

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

5.3 RELACIÓN DE COTIZACIONES	16
5.4 PLAN DE COMPRAS	16
5.5 PROYECCIÓN DE VENTAS (En Pesos).....	17
5.6 PROYECCIONES DE PRODUCCIÓN (Deben ser los mismos productos del histórico)	17
FASE 6. GESTIÓN DEL RIESGO	18

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

INTRODUCCIÓN

Planificar es necesario para hacer de manera eficiente todo aquello que incluye varios pasos o fases. Por tanto, planificar es clave para llevar adelante un emprendimiento, tarea que incluye muchas actividades como comprar insumos, producir, vender, distribuir, contratar empleados, entre otros.

El plan de negocios es un documento construido como herramienta para facilitar los procesos de fortalecimiento y el cumplimiento de las diferentes fases que debe alcanzar una idea de negocio, empresa o proceso de innovación, donde se apunte a obtener el óptimo desempeño económico y de calidad mediante mecanismos prácticos para el interesado.

Con el plan de negocios se permitirá avanzar en procesos como: Crear empresa; generar el crecimiento de una empresa, alcanzar el cumplimiento de retos enfocados al desarrollo empresarial, la creación nuevos mercados y nuevos productos, la generación de una idea de negocio para acceder a recursos financieros, evaluar el desempeño en las actividades de una empresa.


A través de esta herramienta se pretende alcanzar la correcta articulación entre entorno, la competencia, los riesgos, el contexto y las condiciones de mercado, buscando armonía en los procesos y entendimiento en cada uno de ellos. De tal forma, se busca orientar a una empresa o idea de negocio sobre el potencial necesario para disfrutar de una condición competitiva y sostenible en el tiempo.

OBJETIVO DE LA GUÍA DEL PLAN DE NEGOCIOS

Servir como herramienta para que emprendedores y empresarios diseñen ideas, objetivos e insumos que brinden a una empresa la capacidad técnica, administrativa y financiera para participar y competir exitosamente en el mercado.

IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE NEGOCIO

IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE NEGOCIO	
Razón social:	NIT:
Municipio:	Departamento: Cundinamarca
Nombre del Representante Legal (<i>Tal como aparece en el documento de identidad</i>):	
Número documento identidad:	Lugar de expedición:

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Versión: 03
		Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

Dirección:	Teléfonos:
Correo electrónico:	
Persona encargada del proyecto y/o actividad.	No. Celular:
Número de empleados:	
INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Señale con una (x) la actividad económica que desarrolla.	
ARTESANAL	EMPRESARIAL
GASTRONÓMICA	TEXTIL
SERVICIOS	CUERO
AGROINDUSTRIAL	OTROS
Si indicó la casilla otros, especifique ¿cuál?	
<hr style="border: none; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Firma del Representante Legal: Nombre: CC. Municipio: Provincia:	<hr style="border: none; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Nombre del gestor FONDEC

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN

Victima del conflicto armado ____
Adulto mayor (mayores de 60 años) ____
Discapacitados
Jovenes (18 -28 años)
LGTBIQ+ ____ ____
Pertenencia étnica:
Indígena ____
Comunidades negras, afrocolombianos, palenqueros y raizales ____
Gitanos, ROM ____
Otro ____ ¿Cuál? _____

SELECCIÓN DE LA MODALIDAD EN LA QUE PRESENTA SU SOLICITUD

Seleccione con una (X)

Nombre de la línea de inversión	
a) Capital de trabajo	<input type="checkbox"/>
b) Compra y reposición de maquinaria	<input type="checkbox"/>
c) Mejoramiento de los canales de distribución y mercadeo.	<input type="checkbox"/>
d) Adecuaciones locativas y/o distribución de planta	<input type="checkbox"/>

Enuncie el rango de financiación al que aplica con su descripción de acuerdo con los términos de referencia:

Nombre	Rangos de financiación
Emprendimiento	Hasta CINCO (5) SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES para emprendedores e ideas de negocios que fueron aprobados por la Escuela de Emprendimiento de Cota. Y tener máximo un año de inscripción ante la cámara de comercio a la fecha de apertura de la presente convocatoria
Fortalecimiento 1	Hasta OCHO (8) SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES para emprendedores, micros y pequeñas empresas con mínimo un (1) año de constitución ante Cámara de comercio y soportar la operación de la actividad comercial de mínimo de seis (6) meses.
Fortalecimiento 2	Hasta DOCE (12) SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES para emprendedores, micros y pequeñas empresas con constitución ante Cámara de comercio de mínimo dos (2) y soportar la operación de la actividad comercial de mínimo de un (1) año.

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

FASE 1. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZACIONAL

1.1 PRESENTACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR:

Describir la propuesta de valor de los productos o servicios que su idea de negocio o empresa oferta, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

Nombre del emprendimiento o empresa	
Productos y servicios: Escribir el nombre de los productos y/o servicios que se ofrecen, en los que puede estar interesado el cliente potencial.	
Idea de negocio: Describir de manera detallada la actividad o método con el cual se espera obtener dinero.	
Necesidad que resuelve su producto: Explicar cómo su idea/producto/servicio resuelve las frustraciones y alegrías más importantes del cliente potencial.	
Propuesta de Valor: Describir las características, atributos y beneficios que el cliente potencial espera del producto y/o servicio.	

1.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PLAN ESTRATÉGICO

Definir la historia de la empresa, cual es el valor agregado, qué los hace únicos, cómo han sido competitivos y exitosos. Además, describa su misión visión y los objetivos a cumplir durante el desarrollo de este plan de negocios.

RESUMEN HISTOGRÁFICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
MISIÓN	
VISIÓN	

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

OBJETIVO GENERAL PARA CUMPLIR CON EL PLAN DE NEGOCIOS	
OBJETIVO ESPECÍFICO 1	
OBJETIVO ESPECÍFICO 2	
OBJETIVO ESPECÍFICO 3	

1.3 LIENZO DE NEGOCIO

Basado en el modelo CANVAS, se debe realizar una descripción detallada de cada uno de los procedimientos que se describen en el siguiente lienzo:

Asociaciones Clave 	Actividades Clave 	Propuesta de Valor 	Relaciones con los clientes 	Segmento de mercado 
	Recursos Clave		Canales de Distribución 	
Estructura de Costos 		Fuentes de Ingreso 		

1.4 ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.4.1 Aplicación matriz DOFA

Fortalezas: Se refiere a los aspectos internos que de alguna u otra manera permitan el crecimiento empresarial y el cumplimiento de los objetivos planteados.

Oportunidades: Se refiere a los acontecimientos o características externas al negocio que puedan ser utilizadas a favor del empresario para garantizar el crecimiento de la empresa.

Debilidades: Se refiere a los aspectos internos que de alguna u otra manera no permitan el crecimiento empresarial o que frenan el cumplimiento de los objetivos planteados.

Amenazas: Son los acontecimientos externos del negocio en la mayoría de las veces incontrolables por el dueño y personal de la empresa analizada.

FORTALEZAS	DEBILIDADES

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

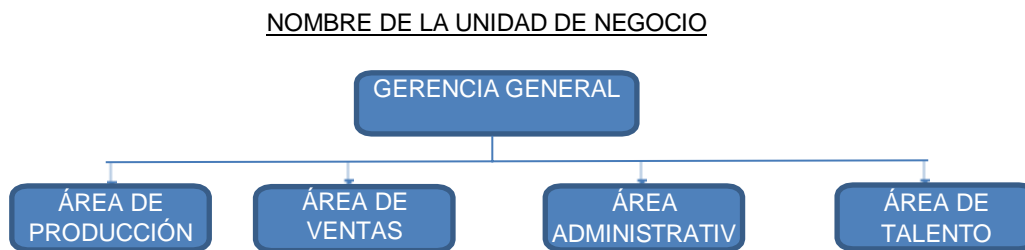
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
-----------------	----------------------

1.5 ORGANIGRAMA

Este aparte solo es aplicable para empresas de **más de 4 empleados**.

Representar gráficamente la estructura de la empresa, mostrando las relaciones entre las diferentes partes y la función de cada una de ellas, así como de las personas que trabajan en las mismas.

Ejemplo:



FASE 2. MARKETING

2.1 SEGMENTO DE MERCADO

2.1.1 Identificación de Cliente y Usuario

NOTA: Debe tener en cuenta que el cliente potencial es quien paga por el producto y/o servicio y el usuario es aquel que lo usa, cada uno requiere una identificación y una estrategia diferente.

Describir detalladamente quien es el cliente a quien le vende su producto:

CARACTERÍSTICA	DEFINICIÓN
Genero	
Edad	
Localización y estrato social	
Nivel de educación	
Nivel de ingresos	
Tipo de Trabajo	
Intereses	
Usa redes sociales	

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio		Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

Qué tipo de experiencia y necesidad satisface con su producto	
Cuáles son las rutinas y/o comportamientos repetitivos de su cliente	
Frecuencia en la compra del producto o servicio	

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Realizar una breve descripción del (de los) producto(s) y/o servicio(s) que vende, tamaño, color, formato y surtimiento de productos que se ofrece. Describir características, empleo y beneficios, ya sea un producto o servicio nuevo o uno ya existente.

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	NIVEL BÁSICO	NIVEL REAL	NIVEL AUMENTADO
Referencia o nombre del producto o servicio ofrecido	<p>Describir las características esenciales y básicas del producto tales como: Componentes, ingredientes, textura, aspectos nutricionales, tamaño, color, presentaciones, etc.</p> <p>En caso de servicio, describir los recursos necesarios para el desarrollo del mismo.</p>	<p>Describir la forma en que el producto básico se empaquetará para venta, es decir: empaques, etiquetas, materiales de empaque, información del empaque, código de barras, etc.</p> <p>Describir cuales son los productos que ofrece a partir del servicio.</p>	<p>Explicar detalladamente cuáles serán los valores agregados, diferenciales y demás que tiene el producto y/o servicio respecto a la competencia</p>

2.2.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
	Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio	Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

Describir los canales de distribución que se usa para hacer llegar los productos y/o servicios a los clientes. Diligenciar el canal que aplique.

CANAL DIRECTO (Fabricante / Prestador del servicio- Usuario)	
CANAL CORTO (Fabricante / Prestador del Servicio - Distribuidor- Usuario)	
CANAL LARGO (Fabricante / Prestador del Servicio - Distribuidor- Mayorista- Usuario)	
CANAL DIGITAL Y/O VIRTUAL (Redes sociales, aplicaciones e-commerce, social commerce, marketplaces y todo lo que implica actividades en mercados electrónicos)	

2.3 ESTUDIO DEL PRECIO DE VENTA

2.3.1 ¿A qué precio vender? ¿Cómo se determina?

Para vender se debe tener un precio competitivo, eso quiere decir, un precio al menos tan bueno en relación a los competidores.

Importante: Los precios deben cubrir todos los costos. Los nombres del producto y/o servicio deben ser los mismos analizados en la descripción de producto o servicio de esta guía.

Ítem	Nombre del producto servicio
1	
2	
3	
4	
5	

CONCEPTO	Ítem 1	Ítem 2	Ítem 3	Ítem 4	Ítem 5	TOTAL
Costos Fijos						
Costos Variables						
Costos de Ventas						
Nómina						
Otros Costos						
TOTAL COSTOS						
Impuestos						

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio		Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

TOTAL CON IMPUESTOS						
Utilidad deseada						
TOTAL PRECIO DE VENTA						
PRECIO DE VENTA PROMEDIO DEL MERCADO						

2.4 COMPETIDORES DIRECTOS

Por favor nombre sus competidores directos y describa en que se diferencia de ellos.

FASE 3. PRODUCCIÓN

3.1 DESCRIBIR EL PROCESO DE PRODUCCIÓN

En esta sesión se debe describir a detalle el proceso de producción que se realiza para la producción del bien o servicio, desde el inicio hasta obtener el producto o servicio terminado. Se debe tener en cuenta los insumos, materias primas, recurso humano y procesos.

Importante: En el campo de transformación se debe describir paso a paso el proceso de elaboración o prestación de los productos y/o servicios, se podrá anexar de manera opcional al plan de negocio el diagrama de flujo correspondiente.

LISTADO DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	ENTRADAS: Materias primas, insumos, recurso humano, infraestructura, etc.	PROCESO DE TRANSFORMACIÓN	SALIDA: Producto o Servicio final

3.2 CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada se refiere al nivel máximo de producción que puede llegar a tener una empresa con base en los recursos con los que cuenta y las proyecciones de ventas, esto le permitirá determinar la capacidad instalada que se requiere para poder cumplir con los niveles ventas.

Importante: Dentro del cálculo de la capacidad instalada se debe tener en cuenta las maquinarias y/o elementos que se van a comprar con los recursos adquiridos con la ejecución del presente plan de negocios.

Importante: Relacionar máximo los cinco (5) productos y/o servicios que fueron analizados en la descripción del producto o servicio de esta guía.

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE	Código: M-PCDES-GUI-001
		Versión: 03
Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio		Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

PRODUCTO	Unidad de medida	Cantidades de producción			
		Día	Semana	Mes	Año

FASE 4. GESTIÓN FINANCIERA

4.1 HISTÓRICO FLUJO DE CAJA

Describir el manejo del efectivo a través del comportamiento del flujo de caja, se deberá revisar si los egresos son consecuentes con el nivel de ingresos.

Importante: Tener en cuenta que el mes 6 es el mes inmediatamente anterior a la formulación del plan de negocios.

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Saldo Inicial						
INGRESOS						
Ventas en Efectivo						
Ventas a Crédito						
Rendimientos Financieros						
Otros Ingresos						
TOTAL INGRESOS: (Sumatoria 4 filas anteriores)						
EGRESOS						
Compra de Materia Prima/Mercancía						
Pago de Nomina						
Pago de Seguridad Social						
Pago Proveedores						
Servicios Públicos						
Gastos en ventas						
Gastos Administrativos						
Arriendos						
Mantenimientos						
Pago de Publicidad						
Impuestos						
Otros Egresos						
TOTAL EGRESOS: (=Sumatoria 11 filas anteriores)						

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE					Código: M-PCDES-GUI-001	
						Versión: 03	
Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio					Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022		

FLUJO DE CAJA: =(Saldo Inicial + Total ingresos) – Total egresos							
Gastos Financieros							
FLUJO DE CAJA (GANANCIA): =Flujo de caja – Gastos financieros							

4.2 HISTÓRICO DE VENTAS

Describir el total de las ventas en cada uno de los productos o servicios seleccionados previamente. Debe reportar los últimos 6 meses de funcionamiento, según sea su caso o como lo indiquen los términos de referencia.

Importante: Tenga en cuenta que el último mes registrado en la tabla, corresponde el mes anterior al diligenciamiento del plan de negocios. Línea de financiamiento.


NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
TOTAL							

4.3 HISTÓRICO DE PRODUCCIÓN

Describir el total de la producción en cada uno de los productos o servicios seleccionados previamente. Debe reportar los últimos 6 meses de funcionamiento, según sea su caso o como lo indiquen los términos de referencia.

Importante: Tenga en cuenta que el último mes registrado en la tabla, corresponde el mes anterior al diligenciamiento del plan de negocios. Además, recuerde que este cuadro se debe completar en cantidades de producto o servicio.

Nombre del producto o Servicio	Unidad de medida	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	total

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE						Código: M-PCDES-GUI-001	
							Versión: 03	
Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio						Fecha de Aprobación:		
						05 Mayo 2022		
TOTAL								

FASE 5. INVERSIÓN DEL PROYECTO

En adelante se debe justificar la inversión de los recursos con la ejecución del presente plan de negocios.

5.1 ACTIVIDADES CLAVE

Describir las actividades claves que debe realizar la unidad de negocio para implementar el recurso financiero y cumplir con las proyecciones de venta y producción.

Importante: Describir de manera detallada cada indicador que le permitirá medir el cumplimiento de las metas esperadas.

Actividades	Responsable	Indicador	Meta esperada

5.2 FINANCIAMIENTO

Describir los materiales, insumos, materias primas, elementos, e infraestructura que se necesita para implementar el plan de negocio.

El presupuesto debe guardar coherencia con las líneas de inversión y los rangos de financiación.

Meta esperada	Descripción de los elementos a solicitar (recuerde describirlos uno a uno)	Cantidades a solicitar de cada uno de los items	Valor unitario - Incluido IVA	Valor total	Aporte solicitado al FONDEC (detalle el valor por cada item)	Aporte realizado por la unidad de negocio (en caso de existir)
TOTAL						

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE		Código: M-PCDES-GUI-001
			Versión: 03
Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio			Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022

5.3 RELACIÓN DE COTIZACIONES

En esta sección se enlistarán los soportes que justifican la solicitud de elementos solicitados en la sección de financiamiento.

Observación: Se deberá adjuntar 3 cotizaciones formales con RUT y todos los requisitos legales requeridos. Enumerar los elementos uno a uno, de tal manera como se encuentran en el cuadro de financiamiento.

Descripción de los elementos a solicitar (recuerde describirlos uno a uno)	Nombre del proveedor	Valor	Nombre del proveedor	Valor	Nombre del proveedor	Valor
Artículo y descripción						
Artículo y descripción						
Artículo y descripción						
Artículo y descripción						

5.4 PLAN DE COMPRAS

En este aparte se requiere que describa como realizará el proceso de inversión de los recursos, por medio de los cuales usted ejecutará el beneficio.

Observación: por favor planifique de tal manera que sus tiempos sean claros y coherentes con su plan de compras.

Descripción de los elementos a solicitar (recuerde describirlos uno a uno)	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes 4		Mes 5		Mes 6	
	Can t.	Valor compra	Can t.	Valor compra	Can t.	Valor compra	Can t.	Valor compra	Can t.	Valor compra	Can t.	Valor compra

	PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO SOSTENIBLE						Código: M-PCDES-GUI-001		
							Versión: 03		
Guía para la elaboración del modelo y plan de negocio						Fecha de Aprobación: 05 Mayo 2022			

TOTALES									

FASE 6. GESTIÓN DEL RIESGO

Identificar los principales riesgos que no permitan cumplir con el plan de negocios y plantear como se pueden mitigar.

Importante: Relacionar mínimo uno por cada tipo de riesgo, en caso de no existir sustentarlo en la estrategia. Para el diligenciamiento se puede tener en cuenta el análisis DOFA desarrollado.

TIPO DE RIESGO	RIESGO	ESTRATEGIA/ ACCIONES PARA MITIGAR EL RIESGO
Operativo		
Tecnológico		
Competitivo		
Proveedores		
Clientes		
Financiero		

Indique como espera que su unidad de negocio se impacte con el recurso solicitado