

# Seminario Taller en Formulación de Proyecto Productivo

Objetivo: Proporcionar a los participantes una visión general sobre la formulación de proyectos productivos, partiendo de una idea de negocio, estructurándola y estableciendo el plan de negocio del proyecto en el cual se establece el producto mínimo viable a desarrollar, el estudio de mercado, técnico, financiero y legal del proyecto.



Aspectos  
Generales  
del  
Proyecto



Producto  
Mínimo  
Viable



Estudio de  
Mercado



Estudio  
Técnico



Estudio  
Financiero



Marco Normativo

# Seminario Taller en Formulación de Proyecto Productivo

La estructura del Curso Seminario Taller Formulación de Proyecto Productivos, parte de la identificación y evaluación de una idea de negocio donde buscamos identificar factores claves y fundamentales en lo que se considera una buena idea de negocio. En la segunda fase del curso continuaremos con la identificación de los aspectos generales del proyecto. Seguidamente se propone el diseño y desarrollo del producto mínimo viable del proyecto, y probarlo en el mercado objetivo. Luego haremos una investigación de mercado para identificar la oferta, demanda, precios y canales de comercialización, a fin de tener claridad sobre el potencial del producto en el mercado objetivo, y así poder establecer las técnicas de comercialización a desarrollar. Seguidamente haremos un estudio técnico para identificar el lugar óptimo para ubicar las operaciones del proyecto, los requerimientos de activos, materias primas, materiales e insumos, también se identifica el proceso productivo. Continuamos con el estudio financiero, donde se consolida la inversión inicial, se hace el plan de ventas, depreciación de activos, se proyecta el estado de resultado a cinco años, se generan y analizan los indicadores financieros VAN y TIR. Finalmente se busca identificar la normativa legal que regule el proyecto de acuerdo a su actividad

# Unidad Temática I

## Idea de Negocio

Según el portal [Emprende Pyme.net](http://EmprendePyme.net), la idea de negocio es el producto o servicio que se quiere ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la Pyme, haga que tengamos éxito o no.

### 1.0 Idea de Negocio

1.1. ¿Cuál es su Idea de Negocio?

1.2. Describa Qué Producto o Servicio Ofrecerá al Mercado

1.3. Describa la (s) Necesidad (es) a Satisfacer con su Idea de Negocio, Producto o Servicio a Ofrecer (Problema a Resolver)

1.4. Perfil del Cliente Objetivo

# Unidad Temática II

## Aspectos Generales del Proyecto

Los aspectos generales del proyecto, se puede describir como un proceso de planteamiento de principio a fin, con el propósito de alcanzar un objetivo final en un tiempo determinado, con un presupuesto y nivel de calidad , a través de la movilización de recursos técnicos, financieros y humanos.

### **2. Aspectos Generales del Proyecto.**

2.1 Título del Proyecto

2.2. Planteamiento del Problema

2.3. Objetivo General

2.4. Objetivos Específicos

2.5. Justificación del Proyecto

2.6. Alcance del Proyecto

# Unidad Temática III

## Producto Mínimo Viable

El producto mínimo viable es el resultado de la aplicación de procesos y contiene las suficientes características para satisfacer a los clientes iniciales, y nos debe proporcionar retroalimentación para el desarrollo futuro del producto. El producto mínimo viable es una representación real del producto o servicio objeto del proyecto, sirve para validar su proceso productivo, funcionalidad, prueba y aceptación del mercado, y así probar si a solución da respuesta a la necesidad del mercado y considerar las facilidades de implementación

### **3.0 Producto Mínimo Viable del Proyecto**

#### **3.1. Descripción General del Producto o Servicio**

#### **3.2. Identificación de Clientes.**

##### **3.2.1 Datos Generales de Clientes**

#### **3.3. Diseño del Producto o Servicio**

##### **3.3.1. Producto:**

###### **3.3.1.1 Características del Diseño de un Producto**

# Unidad Temática III

## Producto Mínimo Viable

3.3.2 Diseño Preliminar del Producto.

3.3.3 Ficha Técnica del Producto

3.3.3 Ficha Técnica del Servicio

3.3.4 Desarrollo del Producto o Servicio

3.4. Proceso.

3.4.1 Descripción de Proceso Productivo del Bien o Servicio

3.5. Presentación del Producto a los Clientes.

3.6. Términos de Negociación

3.7. Evaluación del Producto o Servicio

3.8. Satisfacción del Cliente.

# Unidad Temática IV

## Estudio de Mercado

El estudio de mercado es el conjunto de acciones que son necesarias ejecutar para saber la respuesta de un mercado objetivo, a fin de conocer la oferta, demanda, precios y comercialización respecto a un producto o servicio. Recuperado de: <https://bit.ly/36u3ZyB>

### 4.0 Estudio de Mercado

#### 4.1. Análisis del Sector

##### 4.1.1. Comportamiento y Evolución del Sector en los Últimos tres años

##### 4.1.2. Avances y Desarrollo Tecnológico de Sector, Bien o Servicio

##### 4.1.3. Barreras de Entrada

##### 4.1.4. Riesgos del Mercado

#### 4. 2. Segmentación de Mercado - Macrosegmentación

##### 4.2.1. Determinación del Mercado Objetivo

##### 4.2.2. Definición de Producto



# Unidad Temática IV

## Estudio de Mercado

### 4.3. Investigación de Mercado

4.3.1. Ficha Técnica de la Investigación de Mercado

4.3.2. Instrumento Para la Investigación de Mercado “Encuesta”

4.3.3 Presentación de los Resultados de la Investigación de Mercado

4.3.4 Análisis de Oferta “Competencia”

4.3.5 Análisis de la Demanda

4.3.6 Comportamiento Histórico de la Demanda (Últimos 6 años)

4.3.7 Situación Actual de la Demanda (año actual)

4.3.8 Proyección de la Demanda

4.3.9 Análisis del Comportamiento de Precios

4.3.10 Proyección de Precios Según el Mercado

4.3.11 Canales de Distribución (directo o indirecto)

4.3.11.1 Formas de Distribución (intensiva, exclusiva y/o selectiva)

### 4.4. Estrategias de Mercado: Promoción y Publicidad

4.4.1. Estrategias de Promoción

4.4.2. Estrategias de Publicidad

### 4.5. Presupuesto de la Mezcla de Mercado

# Unidad Temática V

## Estudio Técnico

En síntesis, el objetivo del estudio técnico es llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. De la selección de la función óptima se derivarán las necesidades de equipos y maquinarias que, junto con la información relacionada con el proceso de producción, permitirán cuantificar el costo de operación. (Sapag, 2008). Recuperado de: <https://bit.ly/3imi57L>

### 5.0 Estudio Técnico

#### 5.1. Estructura del Estudio Técnico

#### 5.2. Identificar el Lugar Óptimo para las Operaciones del Proyecto.

##### 5.2.1. Factores para Determinar el Lugar más Adecuado para las Operaciones del Proyecto.

#### 5.3. Determinar el Tamaño Óptimo del Proyecto.

#### 5.4. Definir los Requerimientos de Activos.

##### 5.4.1. Resumen de Requerimiento de Activos

# Unidad Temática V

## Estudio Técnico

- 5.5. Identificar los Requerimientos de Mano de Obra - (que participan en el proceso productivo).
  - 5.5.1. Identificar los Requerimiento de Mano de Obra Directa
  - 5.5.2. Proyección de Requerimiento de Mano de Obra Directa
- 5.6. Definir los Costos y Gastos de Producción.
- 5.7. Identificar y Describir el Proceso de Producción
  - 5.7.1 Proceso.
- 5.8. Determinar la Estructura Humana y Jerárquica Necesaria
  - 5.8.1 Organigrama
  - 5.8.2 Descripción de Cargos
- 5.9. Gastos de Personal de Administrativo.
  - 5.9.1. Proyección de Pastos de Personal Administrativo
- 5.10. Gastos Personal de Ventas
  - 5.10.1 Proyección de Gastos de Personal de Ventas

# Unidad Temática VI

## Estudio Financiero

El estudio financiero es el análisis de la capacidad del proyecto de ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El Estudio Financiero permite al proyecto, realizar un análisis de vulnerabilidad ante cambios imprevistos del entorno y poder evaluar la flexibilidad y capacidad de adaptación frente a estas circunstancias.

### 6.0 Estudio Financiero

#### 6.1. Inversión Inicial

##### 6.1.1 Plan de Inversión Fija.

##### 6.1.2. Capital de Trabajo

#### 6.2. Depreciaciones

#### 6.3. Plan de Ventas

##### 6.3.1 Porcentaje de Incremento Anual de Ventas

##### 6.3.2 Proyección de Ventas para los Primeros Cinco Años

#### 6.4. Fuente de Financiamiento

##### 6.4.1. Tabla de Amortización de Préstamos

#### 6.5. Estado de Resultados Proyectados a 5 Años

#### 6.6. Valor Actual Neto

#### 6.7. Tasa Interna de Retorno - TIR

#### 6.8. Calculo y Análisis del VAN y TIR del Proyecto

# Unidad Temática VII

## Marco Normativo

El marco normativo de un proyecto debe cumplir dos aspectos importantes: 1. La viabilidad legal, analiza las regulaciones en el marco de la actividad en que se desarrollara el proyecto” Planes de desarrollo, Planes de desarrollo territorial, normas ambientales, legislación tributaria, aspectos laborales y contractuales entre otros”. 2. El segundo tiene que ver con los aspectos de legalización de empresa.

# RESULTADO DE APRENDIZAJE

Al terminar las diferentes unidades del Curso Seminario Taller en Formulación de Proyecto Productivo, el participante estará capacitado para estructurar un plan de negocio sobre un proyecto productivo.

# FORTALEZAS DEL CURSO

## Seminario Taller en Formulación de Proyecto productivo

- ✓ Material de fácil comprensión.
- ✓ Todos los conocimientos desarrollados se llevan a la practica mediante ejercicios de aplicación.
- ✓ Como resultado final del curso, se tiene un documento plan de negocio.

# DESCRIPCIÓN

Curso: Seminario Taller en Formulación de Proyecto Productivo.

Modalidad: Virtual

Horas Total del Curso: 160 Horas.

Categoría:

- **PREMIUM.** 100% Auto-gestionado por el participante.
- **PLUS.** PLUS. Retroalimentación del proceso, vía: evidencias a través de la página, WhatsApp, celular, email, video llamadas previamente concertadas



# HERRAMIENTAS DE TRABAJO

En cada unidad temática, se entrega un documento, donde el participante debe desarrollar su actividad de aplicación de conocimientos, al desarrollar las diferentes unidades temáticas del curso, el participante tendrá conformada la estructura del plan de negocio.

# REQUISITOS

Requerimientos:

Lector de PDF Acrobat Read

Navegador de Internet actualizado:

- ✓ Google Chrome
- ✓ Mozilla Fire fox
- ✓ Explorer

Microsoft word, Microsoft Excel

**INSCRIBETE EN EL CURSO.**

**<https://www.aulamega.com/>**

**CERTIFICACIÓN “Joint Ventures”**

**<http://www.aula.forion.org/>**