



1. ANTECEDENTES

El sector forestal enfrenta los retos de la globalización. Esta realidad coloca a los empresarios mexicanos en competencia con otros similares que poseen mayor desarrollo tecnológico, extensas superficies con plantaciones, esquemas financieros sencillos, formas de organización eficientes y estrategias de comercialización agresivas, que incursionan en los mercados domésticos y desplazan a las empresas locales.

Este panorama obliga a plantear estrategias de competitividad que aprovechen las ventajas que tenemos como país, con un enfoque donde los sectores productivo e industrial con el apoyo del gobierno, definan las acciones para superar los factores que limitan el desarrollo de la actividad forestal.

En casi todos los países industrializados se han adoptado esquemas de cooperación e integración productiva para fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas, a la vez que se han activado políticas y programas que fomentan que las empresas grandes incorporen pequeños y medianos productores dentro de su dinámica económica.

La Comisión Nacional Forestal, ha puesto en marcha el Programa para la Integración y Desarrollo de Cadenas Productivas, como una estrategia para elevar la productividad y competitividad en el sector forestal, de tal manera que se aprovechen eficazmente las ventajas comparativas entre eslabones y empresas del sector forestal y de servicios.

El concepto de cadena productiva forestal, abarca una amplia gama de formas de cooperación y complementariedad entre empresas y productores que participan en el sector, desde vinculaciones elementales en materia informativa, hasta la formación de redes complejas de cooperación e intercambio productivo y comercial.

Las estructuras y formatos de intercambio y cooperación entre los agentes económicos del sector forestal comercial, se definen por ellos mismos, sin mediar una decisión predeterminada de las instituciones gubernamentales, mismas que asumen el papel de facilitadoras para crear un ambiente propicio donde se fortalezcan valores como la honestidad, la solidaridad y el bien común, para superar el individualismo y la fragmentación.

La integración de cadenas productivas, debe servir de plataforma para que el sector forestal mexicano aumente su capacidad de generar bienes y servicios para competir a nivel internacional, y con ello impulsar el desarrollo socioeconómico de las comunidades forestales.

El plan de negocios es el documento, que define con claridad los objetivos de un negocio, y describe los métodos y mecanismos a emplear para alcanzar los objetivos. Reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio, y ayuda al empresario a analizar el mercado y planificar la estrategia del mismo, el plan se utiliza tanto para una gran empresa como para un pequeño emprendimiento.

Para este propósito, el Programa ofrece a través de sus lineamientos, apoyos para que empresas o cadenas productivas forestales, contraten los servicios de asesores técnicos especializados para la elaboración del Plan de negocios, con la viabilidad social y económica, que permita el crecimiento económico de la cadena productiva.



2. OBJETIVOS

Elaborar el plan de negocios de la empresa o cadena productiva forestal, que le permita fortalecer el crecimiento empresarial.

Objetivos Específicos

- Promover que la empresa incremente su producción, mejore la calidad de sus productos así como la comercialización de sus productos.
- Impulsar que las cadenas productivas logren incursionar en los mercados nacionales e internacionales.
- Establecer el esquema organizacional de la empresa.

3. LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS

Para el desarrollo de este Plan, el asesor técnico deberá integrar una propuesta técnica, basada en las necesidades de la empresa o cadena productiva forestal, para lo cual se deberán considerar los siguientes aspectos:

- a. El grupo en proceso de integración y el asesor técnico acordarán los objetivos y alcances generales del proyecto bajo los cuales se desarrollará la propuesta técnica;
- b. Debe considerar la distribución de los productos en un mercado específico, aumentar y mejorar la producción y calidad de los productos, establecer un plan de mercadotecnia y definir necesidades de financieras y de inversión.
- c. El solicitante deberá contar con estudio de factibilidad que sustente la propuesta técnica.

4. PROPUESTA TÉCNICA

La propuesta técnica es el documento que formula el asesor técnico y que se anexará a la solicitud de la empresa o cadena productiva forestal solicitante, y que será evaluado por el Comité Técnico para Cadenas Productivas, que determinará si el proyecto presenta los elementos necesarios para alcanzar sus objetivos. Esta propuesta debe incluir lo siguiente:

- a. **Carátula.** Donde se mencione el nombre de la empresa o cadena productiva, el tema del plan de negocios, el asesor técnico y la fecha de realización.
- b. **Antecedentes.** Este apartado comprenderá una descripción del documento en relación con la empresa o la cadena productiva forestal que será apoyada con el Plan de negocios.
- c. **Objetivos.** Describir la finalidad de elaborar un Plan de negocios, su producto y beneficios.
- d. **Metodología.** Se deberá utilizar la metodología descrita en el punto no. 5 de los presentes Términos de Referencia.
- e. **Grupos o sector de la cadena productiva beneficiado.** Desarrollar un resumen del sector de la cadena productiva forestal donde aplicará el Plan de negocios.
- f. **Resultados esperados.** Se describirán en forma concreta como los resultados esperados fortalecerán al desarrollo de la empresa o cadena productiva forestal.
- g. **Duración.** El Plan de negocios se debe desarrollar en un periodo no mayor a seis meses.

Actividad	Mes					
	1	2	3	4	5	6

j. **Asesor técnico.** Presentar evidencia de estar registrado en el Listado de Asesores Técnicos del ProÁrbol vigente.

3.2 Principales competidores

3.3 Análisis de la competencia

3.4 Competitividad: Análisis

IV. Plan de Marketing

4.1 Análisis FODA

4.2 Política de producto y servicio

4.3 Política de precios

4.4 Política de servicio y atención al cliente

4.5 Política de promociones y descuentos

4.6 Estrategia de comunicación

4.7 Estrategia de penetración en el mercado

4.8 Publicidad y promoción (medios)

4.9 Plan de acciones de marketing

V. Plan de Ventas

5.1 Estrategia de ventas

5.2 Fuerza de ventas

5.3 Plan de ventas anual

5.4 Estimaciones de venta

VI. Organización y Recursos Humanos

6.1 Dirección de la empresa

6.2 Personas clave del proyecto

6.3 Organización funcional de la empresa

6.4 Condiciones de trabajo y remunerativas

6.5 Plan de recursos humanos

6.7 Previsión de recursos humanos

VII. Aspectos legales

7.1 La sociedad y sede

7.2 Licencias y permisos

7.3 Obligaciones legales

7.4 Permisos y limitaciones

VIII. Establecimiento, Lanzamiento e inversiones

8.1 Plan de establecimiento

8.2 Plan de lanzamiento

IX. Finanzas

9.2 Análisis del punto de equilibrio

9.3 Resultados a 5 años

9.4 Análisis de ingresos y egresos

9.5 Capital de trabajo

9.6 Valor neto

X. Plan de Financiamiento

10.1 Necesidades financieras

10.2 Plan de financiamiento

XI. Conclusiones

- 11.1 Oportunidad
- 11.2 Riesgo
- 11.3 Puntos fuertes
- 11.4 Rentabilidad
- 11.5 Seguridad

XII. Anexos (presupuestos, documentos y métodos para obtener los resultados del Plan)

- Memoria fotográfica de las fases del estudio;
- Corridas y análisis financiero;
- Copia del documento que muestre la aprobación del informe final por parte de la asamblea de socios del grupo en proceso.
- Copia del comprobante fiscal o recibo de honorarios expedido por el asesor técnico.

6. PERFIL DEL ASESOR TÉCNICO

El asesor técnico deberá cumplir con lo señalado en el “**Mecanismo de ingreso al Listado de Asesores Técnicos Programa ProÁrbol de la Comisión Nacional Forestal**”, publicado el 18 de marzo de 2010.

ANEXOS**Anexo 1****DESGLOSE DEL PRESUPUESTO (pesos)****I. RECURSOS HUMANOS (Pesos)**

Concepto	Unidad medida	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	Aportaciones	
					CONAFOR	Beneficiario
Coordinador del estudio						
Especialista 1 (especificar disciplina)						
Especialista 2 (especificar disciplina)						
Especialista 3 (especificar disciplina)						
Especialista 4 (especificar disciplina)						
Total						

II. RECURSOS MATERIALES

Concepto	Unidad medida	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	Aportaciones	
					CONAFOR	Beneficiario
Material de papelería						
Materiales fotográficos						
Insumos para impresión						
Fotocopias						
Total						

III. GASTOS DE OPERACIÓN

Concepto	Unidad medida	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	Aportaciones	
					CONAFOR	Beneficiario
Combustible y peaje						
Pasajes						
Hospedaje						
Alimentos						
Total						

IV. RESUMEN DEL PRESUPUESTO

Concepto	Aportaciones		Monto Total
	CONAFOR	Beneficiario	
Recursos Humanos			
Recursos Materiales			
Gastos de Operación			
Total			