

En la primera parte del Plan de Negocios, es importante presentar la organización teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

### **ESTADO LEGAL**

- ✓ Tener Personería Jurídica vigente.
- ✓ Estatutos ajustados a la Ley.
- ✓ Registro ante la Cámara de Comercio y Superintendencia de Economía Solidaria o el ente correspondiente.

### **MISIÓN / VISIÓN**

- ✓ Visión escrita que sea clara y fácil de entender.
- ✓ Misión escrita que sea clara y fácil de entender.
- ✓ Plan estratégico definido.

### **HISTORIA DE LA ORGANIZACIÓN**

- ✓ Describir la historia de su organización. Detalles de su creación y constitución.

### **ORGANIGRAMA / ESTRUCTURA DECISIONAL**

Su organización cuenta con:


- ✓ Organigrama, Manual de funciones, Manual de procesos administrativos.
- ✓ Asamblea General Anual.
- ✓ Estatutos.
- ✓ Reglamento de Asamblea General.
- ✓ Reuniones mensuales del Consejo de Administración o Junta Directiva.
- ✓ Reglamento del Consejo de administración o Junta directiva.
- ✓ Libro de actas de Consejo o Junta directiva.
- ✓ Plan Operativo Anual / Presupuesto Anual de Operación.
- ✓ Forma y requisitos de vinculación o selección de los asociados o miembros.

### **COMPETENCIAS DISTINTIVAS ¿QUÉ OFRECE MI ORGANIZACIÓN?**

La competencia distintiva hace referencia a aquella actividad que desarrolla la organización generando valor y que resulta necesaria para establecer una ventaja competitiva beneficiosa. Se determina al conocer qué actividades son necesarias para satisfacer a los clientes, los costos de lo que ofrece y sus rendimientos correspondientes.

- ✓ Corresponde a la principal actividad económica o negocio central objeto del análisis.
- ✓ Se describe en detalle los productos o servicios que oferta su organización, sus características y factores diferenciadores.
- ✓ Las competencias distintivas permiten conocer las capacidades y aprendizaje de su organización para manejar y coordinar las habilidades de sus empleados, así como los recursos técnicos y tecnológicos con los que cuenta.

Es muy importante que lo que ofrece como organización se adapte a las necesidades del mercado y desarrolle las habilidades necesarias para mantener la competitividad, por ejemplo: con un mejor conocimiento técnico y tecnológico, con personal competente e innovador.

 El intermediario financiero recibirá estos documentos de presentación general de la organización o realizará una(s) visita(s) en sitio para conocer más a su cliente. Podrá hacer preguntas sobre la historia y estructura de su organización, así como del negocio y necesidad de financiamiento.