



**Community
Investment
Corporation™**

INVERTIR EN TÚ FUTURO

**COMPONENTES DE UN PLAN DE
NEGOCIOS**

2315 Whitney Ave, Suite 2B, Hamden, CT 06518
TEL. 203-776-6172 FAX 203-776-6837

WWW.CICLENDING.COM

ESCRIBIR SU PLAN DE NEGOCIOS

Escribir un plan de negocios es necesario para alguien que quiere empezar un negocio propio. Es el mejor modo de ayudarlo a entender su negocio y las necesidades del mismo. Esto te ayudara a planear, dirigir, y tomar decisiones diarias que tendrás que hacer en el negocio.

P. ¿Por qué tengo que escribir un plan de negocios?

R. Su plan de negocios es un guía para USTED, para decirle como su negocio funcionará. ¿Puede el negocio mantenerme?, ¿Tiene usted bastante dinero para que el negocio funcione y crezca? (créalo o no, según el gobierno, la mayor parte de los negocios pequeños que presentan una solicitud de declaración de quiebra son exitosos al momento de la solicitud. Estos negocios no tienen dinero (efectivo) para permitirles continuar con sus operaciones). USTED necesita este plan para ayudarlo a ser exitoso. Además, si usted tiene que pedir dinero prestado para establecer o desarrollar su negocio, cualquier prestamista o inversionista requerirá que usted tenga un plan de negocios.

P. ¿Parece complicado y asustadizo? ¿Es así?

R. A primera vista puede engañar. ¿Toma esto un poco de trabajo? Sí. ¿Tomará esto mucho pensamiento sobre su negocio? Sí, esto es lo que se supone que haga. Es mucho más fácil y mejor escribir un plan ahora en vez de esperar a que una crisis ocurra, cuando ya pueda ser muy tarde. Usted puede hacerlo por partes, una parte a la vez. Cuando Usted termine con todas las partes, se asombrara de lo que usted pudo llevar a cabo, lo fácil que pudo hacerlo, y cuantos más conocimientos usted tendrá sobre el negocio que será su socio.

P. ¿Tiene mi plan de negocios que estar ordenado y limpio?

R. Absolutamente. Este plan es una reflexión de Usted, su idea, y su visión. Si Usted trata con la comunidad financiera de préstamo, este es el único modo que ellos tienen para juzgar su negocio. Si usted no puede venderles su idea, entonces ¿cómo va a venderla a sus clientes? Siempre este en su mejor disposición. La elaboración de su plan de negocios tiene que reflejar éxito, acertamiento y debe alistar aquellos que puedan financiar su negocio y el desarrollo del mismo.

P. ¿Hay alguien que pueda ayudarme a hacer un plan de negocios?

R. Hay muchas fuentes para ayudarle a hacer un plan de negocios. Llame a uno de los consejeros comerciales de Connecticut Community Investment Corporation: Aya Beckles Swanson al 203-776-6172 ext.133 o e-mail abswanson@ciclending.com o Buck Harris a la ext 128 o email bharris@ciclending.com. Ellos pueden ayudarle o pueden referirlo a alguien que pueda. Es gratis y pueden hacer su sueño de tener su propio negocio una realidad. Usted PUEDE hacerlo.

COMPONENTES DE UN PLAN DE NEGOCIOS

Usando esta guía, Usted puede preparar un plan de negocios, paso a paso, sección por sección. **Recuerde**, nuestro objetivo aquí es ver cada sección como un pequeño paso a completar su plan de negocios. No se abrume. Si usted tiene un problema con una sección, continúe con otra sección. Las secciones son generalmente pequeñas, así usted puede avanzar completando cada pequeña sección. Pronto usted verá como todo junto se comienza a integrar.

- ❑ Portada
- ❑ Declaración de Objetivo
- ❑ Resumen Ejecutivo
- ❑ Contenido

El Negocio:

- ❑ Descripción de la Compañía
- ❑ Ubicación y horas de operaciones de la Compañía
- ❑ Productos y Servicios
- ❑ Análisis de Mercadotecnia/Competición
- ❑ Plan de Mercadeo
- ❑ Administración
- ❑ Personal

Datos Financieros:

- ❑ Fuentes y Usos de fondos
- ❑ Proforma Proyecciones de Ingresos (estado de ganancias y pérdidas)
- ❑ Proforma Proyecciones de movimiento de caja
- ❑ Análisis de punto de equilibrio
- ❑ Suposición Financiera

Los Comprobantes-Curriculum vitae, las declaraciones de impuestos, las declaraciones financieras personales, cartas de intención o referencia, copias de contratos de alquiler, contratos, u otros documentos legales, y algo más que sea relevante al plan.

Estas son las partes de un plan de negocio. Cada sección es diferente. Usted puede encontrara que es como pintar un retrato. Cuando cada sección está terminada, usted verá un cuadro más claro de su negocio. Vaya comenzando un plan apuntado al financiamiento de su negocio y empieza a ver las partes diferentes.

CÓMO REDACTAR EL PLAN

Lo siguiente son explicaciones de las diferentes secciones del plan de negocios. Estas son indicaciones que pueden ayudarle. Si usted se atasca en un área, entonces pare y empiece con otra sección, después que termine, vuelva a la sección previa. Si usted realmente se atasca en una sección, entonces busque ayuda. Una vez que usted empezó podrá ver como su negocio empieza a tomar forma.

PORTADA

Esta es simplemente una hoja de papel con el nombre y dirección del negocio, el nombre del dueño(s), e información de contacto como el número de teléfono, número de fax (si lo hay) y dirección de correo electrónico (si lo hay). Usted también debería escribir o imprimir la palabra CONFIDENCIAL en la esquina de mano izquierda de fondo de la pagina.

DECLARACIÓN DE OBJETIVO

Diga al lector exactamente por qué usted escribió el plan. “La compañía busca un préstamo en la cantidad de \$_____ para ser usado en la compra de _____ como parte de una expansión (o inicio) del negocio de tintorería”. Esta oración puede ser usada como una línea de apertura en su resumen ejecutivo si es bastante corto.

RESUMEN EJECUTIVO

Esta es la sección más importante del plan de negocios. Debería ser escrito al último porque usted pondrá la mejor información de cada sección para crear un enfoque en los punto más fuerte de su plan. Esta es la única sección donde usted será capaz de **compartir su visión del negocio, podrá decir porque usted es la persona o equipo indicado para poner en práctica este plan, y por qué usted será exitoso.**

Si su resumen ejecutivo no capta la atención del lector, él o ella nunca podrán leer lo más importante del resto de su plan. Trate de no escribir más de dos páginas a menos que usted tenga alguna información extraordinaria que deba ser divulgada.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Esta es simplemente las secciones del plan de negocios (el índice) puesto en una lista con los números de página después de cada sección para hacerlo más fácil para la persona que lea el plan encuentre lugares específicos en el.

EL NEGOCIO

Descripción del Negocio

Esta sección describe su negocio y la industria en la que usted está. Debe incluir el estado actual del negocio (inicio, existente, o adquisición), la estructura comercial del negocio (propietario, sociedad, sociedad anónima, o corporación) y la estructura de propiedad del negocio (¿Es usted el único dueño? Si no lo es, haga una lista con los nombres de los dueños y el porcentaje que cada uno de ellos tengan en el negocio).

Ubicación y horas de operaciones

¿Dónde está ubicado su negocio y que horas estará abierto? Si ubicación es importante para el negocio, explique las ventajas y los beneficios del lugar (tráfico de pie, proximidad a carreteras).

Productos y Servicios

Diga al lector sobre los productos y servicios que su negocio provee. El lector deberá ser capaz de entender fácilmente su negocio. Cuento cuales de sus productos tienen más ventajas y cuales tienen características únicas o especiales.

Análisis de Mercadotecnia y Competición

Esta sección es una de las más importantes. Usted debe demostrar no solo sus conocimientos de su negocio sino también de la industria en general. Primero, describa la industria y cualquier tendencia en la industria. Usted tendrá que investigar esta información en publicaciones comerciales, en el Internet, o de su experiencia. Segundo, hable de sus clientes principales, ¿Quiénes son ellos?, ¿Quién será el más probable que le compre a usted?, Tercero, Cuál es el tamaño del área de mercado y cuantos clientes potenciales usted piensa este en el. Por último, identifique a sus competidores, explique porque usted es mejor o como usted es diferente, y cuente porque usted piensa que los clientes de sus competidores harán negocio con usted.

Plan de Mercadeo

Ahora que usted ha identificado su mercado, usted tiene que explicar como usted puede conseguir que estos clientes le compren a usted. Escriba sobre como usted conseguirá a esto clientes. ¿Usara usted folletos publicitarios que enviara por correo?, ¿Usara radio, tele marketing, periódicos, comercio electrónico, o algo más?, ¿Cuánto costara esto?, ¿Cuántos clientes usted piensa que usted será capaz de alcanzar?, ¿Hay allí algún cliente especial (mercados de lugar) que usted quiere alcanzar?, ¿Los alcanzara con publicidad?

Administración y Personal

Un negocio es sólo tan fuerte como las personas que lo dirige. Usted tiene que mostrar quién dirigirá el negocio, sus calificaciones (antecedentes y experiencia) y sus responsabilidades. Incluya currículum vitae de dueños y personal clave. Si usted tiene otros empleados, haga una lista de sus responsabilidades y cuál es el costo de empleo. Usted también querrá incluir a aquellos profesionales que le ayudaran. Los abogados, contables, consejeros, etc. Estas son las personas que usted debería identificar como parte de su equipo.

LOS DATOS FINANCIEROS

Esta es la parte más importante de su plan de negocios. Esta sección mostrara como su negocio va a funcionar. Esta puede ser la parte más difícil de su plan para desarrollarse bien. Si usted quiere, usted puede hacer que su contable le ayude a hacer esta sección (pero la palabra clave es ayuda. Usted debe entender los aspectos financieros de su negocio para tener éxito). Esto toma mucha concentración sobre su negocio y una evaluación honesta sobre sus ventas y gastos. El producto final le mostrara si usted tendrá bastante dinero para dirigir su negocio y si usted puede hacer bastante dinero para ganarse la vida. **Recuerde:** no deje que esta sección lo abrume. Usted puede hacerlo.

Fuentes y Usos de Fondos

Esta sección es breve, usted simplemente pone en una lista de donde provienen las sumas de dinero que financiara el proyecto o el inicio del negocio (Fuentes) y como usted gastara las fuentes de dinero para completar el proyecto o empezar el negocio (usos). Use el diagrama en esta página como guía (su diagrama puede ser muy diferente). **Los totales de ambos lados deben ser iguales.** Capital de Trabajo es el dinero restante después de totalizar todos los usos específicos y restar ese total del total de fuentes. El total restante en Capital de Trabajo será usado en el primer mes de su hoja de computaciones de presupuesto de flujo de fondos.

FUENTES:

USOS:

Efectivo del Negocio y dueño	\$	Remodelación de espacio	\$
Contribución del Inversionista	\$	Equipo	\$
Préstamo	\$	Deposito de Alquiler	\$
		Deposito de Utilidades	\$

Total	\$	Material de Oficina	\$
		Inventario Inicial	\$
		Otro (Identificar)	\$
		Capital de Trabajo	\$
		Total	\$

Proforma de proyecciones de Ingresos (estado de ganancias y pérdidas)

Esta sección requiere que usted proyecte (estime) futuras ventas/ingresos y gastos basados en el plan de negocios, de ahora en adelante. Los negocios existentes pueden utilizar su información financiera histórica como punto de partida para proyectar las ventas y gastos futuros. Si usted está empezando, usted no tendrá ningún antecedente financiero con el cual podrá trabajar. Usted tendrá que calcular lo mejor posible cuanto estos estimados serán. Usted tiene que ser realista. Investigue un poco para que pueda respaldar sus estimados. Obtenga cotizaciones de cada gasto para asegurarse de que sus estimaciones son razonables. Esta es una guía para la capacidad de su negocio de obtener ganancias. El negocio quizás no mostrara ganancias en su primer año. Sin embargo tendrá que obtener ganancias en un plazo razonable de tiempo o puede ser que el negocio demuestre que no puede apoyarlo. Utilicé la hoja adjunta de computación de proyecciones sobre ganancias y pérdidas para ayudarle a calcular su primer año. Otros años no tienen que ser divididos mes por mes, ellos pueden ser hechos en una solo columna que pone las mismas categorías en una lista que fueron usadas en la hoja de computaciones.

Proforma de proyecciones de movimiento de caja

Esta sección es la más importante para usted. (Su importancia no puede ser enfatizada lo suficiente). Proyecciones de movimiento de caja le dirá si usted tiene dinero suficiente como para permitir que su empresa continúe en funcionamiento durante las primeras etapas críticas o durante fuertes etapas de crecimiento. El gobierno estima que la mayor parte de negocios pequeños que presentan una solicitud de declaración de quiebra, son solventes, en el momento que presentan la solicitud. Estos negocios se quedan sin dinero para dirigir las operaciones de cada día. Utilicé la hoja adjunta de computación de presupuesto de flujo de caja para calcular su flujo de caja. Ya que no hay técnicamente ningunas ventas en su primer mes de operaciones (hay ventas pero no son registradas hasta el siguiente mes), usted iniciara el mes 1 saldo de caja con la cantidad de Capital de Trabajo que usted calculo en la sección de Fuentes & Usos. Añada los gastos apropiados debajo y usted será capaz de calcular cuánto dinero queda para el inicio del mes dos. Recuerde, usted tendrá que comprar inventario o materiales para sustituir lo que usted

vendió en el mes anterior, de modo que la cantidad debe ser puesta en el próximo mes. Siga haciendo el cálculo de cada mes hasta que usted termine el primer año. Cada mes usted calculara el dinero en caja disponible y le restara todos los gastos, el resultado será el dinero de caja con el cual usted iniciara el próximo mes. Esto le dice a usted si tiene dinero suficiente en efectivo para que su negocio continúe funcionando sobre ruedas.

Análisis de punto de equilibrio

Esta sección le mostrara que nivel de ventas será necesario de modo que lo que usted hace sea bastante para cubrir todos sus gastos fijos. Esto le dirá en que punto usted comienza a producir ganancias. Esto requiere que usted determine dos números, el primero es el costo fijo. Estos son gastos que usted debe pagar cada mes sin tener en cuenta el volumen de sus ventas. Los gastos fijos incluyen el alquiler, el seguro, el interés, el material de oficina, honorarios de mantenimiento, gastos administrativos, etc. Totalice sus costos fijos y divida la suma por el Promedio de Ganancia Bruta. En pocas palabras su Ganancia Bruta es la cantidad de ganancia que usted hace en una venta. El Promedio de Ganancia Bruta es su Ganancia Bruta mostrada como un porcentaje del total de ventas. Por Ejemplo, Usted vende un artículo por \$25.00, el artículo le cuesta a usted \$15.00, su Margen de Ganancia Bruta es \$10.00 (\$25.00 venta menos \$15.00 costo). Su Margen de Ganancia Bruta se calcula dividiendo las Ganancias Brutas por el precio de venta. En este ejemplo, el Margen de Ganancia Bruta es 40% ($\$10 \div \25). Su Margen de Ganancia Bruta Promedio es el promedio estimado de Margen de Ganancia Bruta en las ventas de todos los productos. Esto también se expresa como un porcentaje. Ahora que usted sabe sus Costos Fijos y Margen de Ganancia Bruta Promedio, usted puede completar su punto de equilibrio análisis. La fórmula es la siguiente:

$$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Ganancia Bruta Promedio}} = \text{Punto de equilibrio}$$

Por ejemplo, si usted tiene \$1000 por mes en Costos Fijos y su Margen de Ganancia Bruta Promedio es 40%, entonces su Punto de equilibrio sería \$1,000 dividido por .40 o \$2,500. Esto significa que usted tiene que vender \$2,500 para cubrir los gastos de un mes.

Suposiciones Financiera

Esta sección explica como usted llevo a los números que usted uso en sus proyecciones financieras. Los números que usted usa no se pueden inventar (maquillar). Ellos deben venir de su investigación. Cualquier parte de las proyecciones financieras que no es obvia hacia el lector debería ser explicada.

Aquí están algunos ejemplos de suposiciones que un dueño de negocios puede hacer cuanto crea proyecciones financieras.

VENTAS BRUTAS-Las ventas proyectadas están basadas en la venta de 20 (producto) por semana a \$63 cada uno como mi investigación (copia adjunta) lo indica. Las ventas se proyectan sobre la investigación de la industria en los mercados de mi tamaño demográfico.

COSTO DE VENTAS-El costo de ventas se basa en un aumento del 60% sobre el inventario.

NÓMINA-El gasto de nómina es calculado con el salario del dueño de \$24,000 y 3 personas que trabajan tiempo parcial 15 horas por semana a \$7.00 la hora.

Al final de sus suposiciones hable de los riesgos potenciales que su negocio podría afrontar (nuevas tecnologías, nuevos competidores, etc.) y ¿Cómo usted planea tratar con él?

Documentos Secundarios

Esta sección debe contener cualquier otra información pertinente con respecto a su negocio. Los papeles de la incorporación de la sociedad anónima, curriculum vitae de el dueño y cualquier carta de recomendación, copias del contrato de alquiler u otros contratos, estados financieros personales de los dueños, dos años de declaraciones de impuestos de los dueños, o cualquier otra cosa para apoyar su plan de negocios de su compañía.