



PLAN DE NEGOCIOS



COMPONENTES BÁSICOS



**BANCO DE DESARROLLO ECONOMICO
PARA PUERTO RICO**

Estado Libre Asociado de Puerto Rico

DATOS FINANCIEROS

- Análisis de las fuentes y uso de fondos
- Análisis de costos y punto de empate
- Supuestos de generación de ingresos
- Supuestos de gastos generales
- Proyección del estado de ingresos y gastos por 3 años
- Análisis de índices financieros y comparativos con índices de la industria
- Estados financieros personales de los dueños

DOCUMENTOS DE APOYO

- Resúmenes de la gerencia
- Cartas de intención de suplidores y clientes
- Cartas de referencias de crédito
- Cotizaciones de costos de los equipos
- Contrato de arrendamiento
- Cartas de recomendación
- Mapa mostrando ubicación del negocio
- Esquema organizacional
- Planos
- Documentos legales de la propiedad que sirven de colateral
- Informes de crédito
- Patentes
- Otros documentos que estime necesario

Empresario, si cree que está listo para triunfar, venga al BDE donde podemos ayudarle a hacer realidad su sueño a través de nuestros programas de financiamiento. Para más información llámenos hoy al:

(787) 641-4300



**BANCO DE DESARROLLO ECONOMICO
PARA PUERTO RICO**

Estado Libre Asociado de Puerto Rico

Aldebarán 638, Altamira
Río Piedras, Puerto Rico 00920

PO Box 2134
San Juan, Puerto Rico 00922-2134

(787) 641-4300
(787) 641-1BDE (1233)

Aprobado por la Comisión Estatal de Elecciones

COMPONENTES DE UN PLAN DE NEGOCIOS

¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?

El Plan de Negocios consiste de un programa escrito para lograr las metas y objetivos del negocio. Incluye la selección de un curso de acción, para decidir qué hacer, en qué orden, cuándo y cómo. El propósito primordial es probar la viabilidad de su negocio, evaluando todos los posibles riesgos a los que podrían estar expuestos y definir las estrategias necesarias para asegurar el éxito.

IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS

El Plan de Negocios es importante por las siguientes razones:

- Sirve como guía para el negocio.
- Obliga a mirar hacia el futuro y pensar en estrategias para manejarlo.
- Sirve para identificar áreas fuertes y áreas de oportunidades del negocio.
- Contribuye a que la probabilidad de éxito sea mayor.
- Sirve como un documento de autoexamen del negocio.
- Sirve como un documento para los inversionistas potenciales, banqueros, accionistas, abogados, contadores, agentes de seguros, agentes de bienes raíces y agencias gubernamentales.

El Negocio

- ¿Qué va a hacer el negocio?
- Descripción del mercado
- ¿Cuáles son los objetivos a corto y a largo plazo?
- ¿Qué ventajas competitivas tiene el negocio?
- ¿Quién es la gerencia y cuáles son sus cualificaciones?
- ¿Por qué va a tener éxito?
- ¿Qué experiencia tiene en el tipo de negocio?
- ¿Qué tendrá diferente el negocio?

El Mercado

- ¿Cuál es el mercado? ¿Cuál es el tamaño del mercado?
- ¿Cuál es la situación actual del mercado? (en crecimiento, estable, decreciendo)
- ¿Qué porcentaje del mercado espera obtener? ¿Cómo lo hará?
- ¿Cómo va a satisfacer las necesidades del mercado?
- ¿Quiénes son los clientes?

Plan de Mercadeo

- ¿Cuáles son los productos o servicios?
- ¿Cómo va a establecer un precio justo y al mismo tiempo establecer una ganancia? (análisis de costo versus beneficio)
- ¿Qué tipo de publicidad y promoción va a obtener?
- ¿Cómo lo hará?
- ¿Cómo hará llegar su producto o servicio al cliente?

La Competencia

- ¿Quién es la competencia?
- ¿Cómo es la situación actual de la competencia?
- ¿Qué diferencias y similitudes existen entre el negocio y la competencia?
- ¿Qué ventajas competitivas tiene el negocio sobre la competencia?

La Ubicación

- Dirección
- Características del local o edificio
- Permisos requeridos
- ¿Por qué escogió esa ubicación?
- Mejoras a realizar y sus costos

La Gerencia

- Historial personal de los dueños
- Conocimiento en el tipo de negocio
- Educación que posee
- Experiencia administrativa y gerencial en el tipo de negocio

Los Recursos Humanos

- Empleados gerenciales y sus cualificaciones
- Descripción de deberes y responsabilidades
- Otros empleados:
 - > Necesidad de Personal
 - > Salarios (nómina)
 - > Adiestramientos
 - > Reclutamiento

Secciones del Plan de Negocios

- Descripción del Negocio
- Datos Financieros
- Documentos de Apoyo