

Su Plan de Negocios

Manual de Trabajo



**Centro de Negocios y Desarrollo Económico
Recinto Universitario de Mayagüez
Universidad de Puerto Rico**

Edición 2013

ASPECTOS PERSONALES/AUTOEVALUACIÓN

Parte integral de la planificación del negocio debe ser una auto-evaluación objetiva. Conocer sus destrezas y limitaciones o las fallas y virtudes personales y empresariales puede ser significativo para alcanzar el éxito empresarial.

Las preguntas y ejercicios a continuación ayudarán a evaluar si se cuenta con las características que se han encontrado en común entre los empresarios(as) exitosos(as). La primera pregunta a responder es:

¿Conozco lo suficiente sobre el tipo de negocio que quiero iniciar? ☐ SI ☐ NO

Si la respuesta es **NO**, es probable que en esta etapa de su vida sea más sabio dedicarse a estudiar y conocer más sobre las características esenciales del tipo de negocio que desea establecer. Algunas personas que hoy son empresarios exitosos, decidieron irse a trabajar con una empresa similar para ganar la experiencia y conocimiento necesario. En otros casos, se han asociado con personas con vasta experiencia y conocimiento en el tipo de negocio que desean emprender. La advertencia es clara: *tratar de entrar en negocios sin el conocimiento o la experiencia adecuada es una debilidad o limitación que puede provocar el fracaso de las operaciones.*

Para una mayor discusión sobre la planificación del negocio refiérase al primer capítulo del libro *Cómo Iniciar, Desarrollar y Administrar un Negocio Pequeño en Puerto Rico*. También podrá encontrar un ejercicio que lo ayudará a autoevaluarse según las características encontradas entre los empresarios exitosos en la página de la Administración de Pequeños Negocios federal, www.sba.gov (SBA, por sus siglas en inglés).

Se presentan a continuación algunas preguntas que le ayudarán en la autoevaluación. Le recomendamos responder objetiva y honestamente.



	Sí	No
1. ¿Tiene buena salud física y emocional?	☐	☐
2. ¿Planifica usualmente de antemano?	☐	☐
3. ¿Se considera un buen líder? ¿Le gusta dirigir?	☐	☐
4. ¿Puede tomar decisiones bajo presión?	☐	☐
5. ¿Tiene algún adiestramiento gerencial?	☐	☐
6. ¿Le gusta competir?	☐	☐
7. ¿Tiene iniciativa? ¿Es emprendedor(a)?	☐	☐
8. ¿Es una persona organizada?	☐	☐
9. ¿Puede subsistir sin obtener ganancias por dos años?	☐	☐
10. ¿Se adapta bien a los cambios?	☐	☐
11. ¿Está dispuesto a trabajar de 60 a 80 horas semanales?	☐	☐
12. ¿Termina usted lo que ha comenzado?	☐	☐
13. ¿Posee creatividad?	☐	☐
14. ¿Posee capacidad administrativa?	☐	☐
15. ¿Posee motivación propia? ¿Le gustan los retos?	☐	☐
16. ¿Se considera una persona trabajadora?	☐	☐
17. ¿Posee confianza en sí mismo (a)?	☐	☐
18. ¿Cuenta con el apoyo incondicional de su familia?	☐	☐
19. ¿Tiene experiencia en ese tipo de negocio?	☐	☐
20. ¿Puede trabajar en equipo?	☐	☐
21. ¿Tiene la idea de negocio?	☐	☐

Cualquier respuesta “Sí” a las preguntas anteriores deberá considerarse favorable y cualquier respuesta “No” indica un área que debilita las posibilidades de ser un empresario exitoso. No obstante, aclaremos que esta autoevaluación no es concluyente de que se debe o no iniciar un negocio o desistir de la idea. Sin embargo, por regla general, una mayoría de respuestas marcadas “No” debe motivar la consideración seria de otras actividades que se adapten más a sus características y expectativas personales. Por lo tanto, las últimas dos preguntas que deben responder son:

22. ¿Preferiría trabajar, si existe la oportunidad, para otra persona?	☐	☐
23. ¿Es paciente y perseverante?	☐	☐

PREPARACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

En la próxima sección se presentan preguntas y aspectos a considerar para cada componente del Plan de Negocios según el libro *Cómo Iniciar, Desarrollar, y Administrar un Negocio Pequeño en Puerto Rico*. También se proveen espacios para trabajar las respuestas e información pertinente que le ayudará a documentar cada sección. Le recomendamos contestar todas las preguntas en oraciones completas para luego de organizar la información poder desarrollar el Plan de Negocios. En algunas preguntas encontrará el símbolo  lo cual significa que usted puede ir directamente a las Plantillas Financieras que se encuentran en la caja de herramientas del portal cnde.uprm.edu para contestarlas.

Cabe señalar que la Carta de Trámite, Portada y Resumen Ejecutivo aunque es lo primero que debe presentar en su Plan de Negocios, es lo último que se redacta. Para propósitos de este manual estas tres secciones se presentan al final, de esta manera usted tendrá toda la información necesaria para redactar las mismas.

I. DATOS DEL NEGOCIO

A. MISIÓN Y VISIÓN

MISIÓN:

Esta sección provee preguntas guía útiles para establecer su misión.

1. ¿Cuáles son las metas y los objetivos del negocio?
2. ¿Cuál es el mercado que se servirá?
3. Utilizando las respuestas a las preguntas anteriores, desarrolle la misión.

VISIÓN:

Esta sección provee preguntas guía útiles para establecer su visión.

1. ¿Dónde se vislumbra la empresa en el largo plazo?
2. ¿Cuál es el posicionamiento que espera ocupar en la mente de sus consumidores?
3. Utilizando las respuestas a las preguntas anteriores, desarrolle la visión.

B. TRASFONDO Y DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO



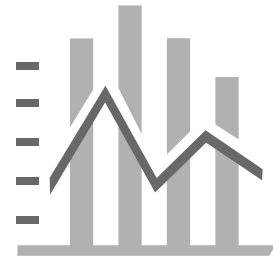
1. Para propósitos de historia, escriba un párrafo breve que resalte algún evento o situación en Puerto Rico o el área donde establecerá su negocio, que haya sido de impacto para que usted decidiera establecer el mismo.

2. Indique en esta sección la situación actual de este tipo de negocio y sus características. Incluya información sobre algún estudio o publicación que haya impactado en su decisión.

3. ¿En qué consiste el negocio, es uno nuevo, comprado, en expansión o heredado; y porqué se espera que sea exitoso?

4. Si es un negocio heredado o en expansión, ¿desde cuándo está operando?

5. Si es un negocio existente, ¿cuál ha sido el historial de ventas?



6. Indique el tipo de negocio. (*Detallista, mayorista, manufacturero, servicio o una combinación.*)

7. ¿Cuál será la estructura legal: propietario individual, sociedad o corporación?
8. Si el negocio conlleva más de una actividad, ¿cuál será la actividad principal o central?
9. ¿Quién será el dueño(s) del negocio?
10. ¿Cuándo se espera que comience operaciones? ¿Cuál será el horario?
¿Cuántos días a la semana estará abierto?
11. ¿Cuáles son las expectativas para el negocio en un futuro cercano?



C. PRODUCTOS Y SERVICIOS

En esta sección se describe el producto y/o servicio que se desea vender u ofrecer. Porqué este producto y/o servicio beneficiará al cliente y lo que lo hace único o especial.

1. ¿Es un producto que suple una necesidad básica o es un artículo de compra discrecional?
2. ¿Cuán susceptible es el producto y/o servicio a los cambios en la moda o en la tecnología?



3. ¿Cuáles son los productos o servicios que el negocio ofrece u ofrecerá?



4. ¿En términos generales, en qué consistirá su inventario?

5. ¿Cuáles son las características específicas de los productos y/o servicios? (*Costo, calidad, variedad, diseño, etc.*)



6. ¿En qué etapa de desarrollo está su producto, si aplica? (*Idea, modelo, prototipo, producción, etc.*)

7. ¿Qué protección legal tiene, si aplica? (Patente, marca registrada, etc.)



8. ¿Qué garantías y/o servicios adicionales se ofrece al cliente al adquirir el producto y/o servicio? (*Si el servicio adicional envuelve algún ingreso para el negocio, favor de incluir el mismo en la sección de Otros Ingresos en la parte financiera*).

9. ¿Qué permisos y/o licencias se necesitan del gobierno para producir este producto u ofrecer este servicio? (*Si el adquirir las licencias envuelve algún costo, recuerde trasladar la cantidad a la sección de Licencias y Permisos en la parte financiera*)

D. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

1. ¿Dónde estará ubicado el Negocio?



2. Elementos a evaluar en la ubicación del negocio:

Elementos	Comentarios
Zonificación (comercial, residencial, industrial, agrícola, etc.)	
Costo de alquiler del local	
Términos del contrato de arrendamiento ¹	
Características físicas del local ²	
Disponibilidad de estacionamiento	
Costo de Remodelaciones y/o reparaciones del local, edificio o terreno ³	
Condiciones del área aledaña	
Tipos de negocios vecinos	
Seguridad	
Accesibilidad a los clientes	
Accesibilidad a los proveedores	
Área de descarga de mercancía	
Cercanía a la competencia	
Tránsito vehicular ⁴	
Planes proyectados de crecimiento y expansión para el área	

3. ¿Por qué escogió dicha ubicación?

¹ Necesita contrato de arrendamiento o carta de intención.

² Se consideran características físicas del local tales como baños disponibles, pies cuadrados, altura del techo, contador de luz independiente, accesibilidad a teléfono e Internet, etc.

³ Incluir cotizaciones de las mejoras.

⁴ El tránsito o flujo vehicular lo puede obtener consultando a la Autoridad de Carreteras o a través de la siguiente página electrónica http://www.dtop.gov.pr/act/analisis_trans.htm

E. OPERACIONES

Esta sección cubre los aspectos de índole operacional asociados al negocio y es particularmente importante cuando se trata de proyectos en el área de manufactura, procesos industriales o tecnológicos.

1. ¿Conoce los permisos, requisitos legales y ambientales para poder operar? ¿Y cuáles son?
2. ¿Cuánto espacio necesita para operar su negocio?
3. ¿Qué equipo, maquinarias y materiales necesita para operar el negocio? ¿Será rentado o comprado? (*presentar cotizaciones*)

Equipo, maquinaria y/o materiales	Costo	Rentado o comprado

4. ¿Cuál será el horario de operaciones?



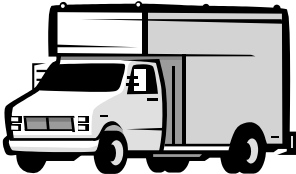
5. ¿Existe dentro del área geográfica la disponibilidad de los servicios y otros suministros que el negocio necesitará para operar? Por ejemplo: seguros, servicios *de limpieza*, *servicios legales y de contabilidad*, *energía eléctrica*, *agua*, entre otros.

6. ¿Cuál será el sistema de control interno para el inventario?

7. ¿Quiénes son los suplidores? ¿Cuáles son los términos de ventas?

Suplidores	Términos de ventas

8. ¿Cuáles son los costos de seguro, acarreo y flete del producto que se va a adquirir?



9. ¿Cuál será el sistema de proceso de producción, almacenamiento y despacho del inventario?

10. En caso de manufactura, ¿cuál es el costo por unidad del producto terminado dado su estructura de costos operacionales? (*Material, labor, costos indirectos de producción, etc.*)

3. ¿Cuántos empleados necesitará el negocio para los primeros tres años de operaciones? Indique las posiciones que ocuparán estos empleados. ¿Cuál será el sueldo anual de estos empleados para los primeros tres años?



Año 1		
Posición	Cantidad de empleados por Posición	Sueldo Anual
Año 2		
Posición	Cantidad de empleados por Posición	Sueldo Anual
Año 3		
Posición	Cantidad de empleados por Posición	Sueldo Anual

4. ¿Qué destrezas, habilidades, conocimientos o educación deben poseer los empleados?
5. ¿Cómo se reclutarán los empleados? ¿Cómo se seleccionarán? (*Solicitud de empleo, entrevista, pruebas, etc.*).

6. ¿Cuáles son los impuestos sobre la nómina a pagar? Refiérase al ejemplo de Jardincentro La Flor (pag.50) para ver cómo se completa la siguiente tabla. Tome nota que los porcentos de deducciones y contribuciones pueden cambiar por disposiciones de Ley. En la plantilla de Excel® ubicada en la caja de herramientas del portal cnde.uprm.edu se hace este cálculo de forma automática una vez haya llenado la información que se requiere en la misma.

Número de Empleados y Ocupación	
Total de Salarios	
Seguro Social (6.20%)	
Medicare (1.45%)	
Incapacidad (.30%)	
Desempleo Estatal (5.4%) y Federal (.8%)	
Fondo del Seguro del Estado ⁵	
Seguro Choferil (.30 semanales o \$15.60 anual, si aplica)	
Bono de Navidad	

Nota: En los negocios organizados como propietario individual, será responsabilidad del dueño, efectuar las aportaciones correspondientes al seguro social (12.4%) y medicare (2.90%) según lo requiere la ley, por el ingreso neto recibido de las operaciones del negocio. Refiérase al capítulo de Permisos, Endosos y Licencias del libro *Cómo Iniciar, Administrar y Desarrollar un Negocio Pequeño en Puerto Rico* para más información. Para otras formas de organización consulte con un profesional en el área de la contabilidad.

7. ¿Qué beneficios marginales se ofrecerán? ¿Cuál va a ser el costo anual de estos beneficios? (plan médico, plan de retiro, etc.)

Beneficio Marginal	Costo
Plan de retiro	
Plan médico	
Bonos (no incluya el de Navidad)	
Otros: _____	
Total	

⁵ La póliza de seguro obrero lo establece la Corporación del Fondo del Seguro del Estado según la posición del empleado y su riesgo. Para calcular la prima que habrá de pagar el patrono se divide el sueldo anual del empleado entre \$ 100 y se multiplica por el tipo de prima que aplique. Para sus proyecciones puede utilizar el Manual de Clasificaciones de Oficios e Industrias y Tipos de Seguro de la Corporación del Fondo del Seguro del Estado.

8. Describa las tareas de cada empleado.

<i>Posición</i>	<i>Descripción de tareas</i>

9. Si recibirá ayuda de personas que no obtendrán remuneración económica, mencione quiénes serán y en qué consistirán sus tareas.

<i>Personas</i>	<i>Tarea</i>

10. ¿Se le proveerá adiestramiento a los nuevos empleados? ¿Cuánto será el costo del adiestramiento?

<i>Adiestramiento y/o talleres</i>	<i>Costo</i>

11. ¿Cómo se evaluarán los empleados?



12. ¿Qué tipo de servicios profesionales necesitará? ¿Cuánto será el costo de estos servicios?
(Ejemplo: Contador, Consultor, Abogado, etc.)

<i>Servicios profesionales</i>	<i>Costo</i>

G. ANÁLISIS DEL MERCADO

Refiérase a los capítulos que traten del tema de Mercadeo y de la Viabilidad del Negocio del libro *Cómo Iniciar, Desarrollar y Administrar un Negocio Pequeño en Puerto Rico* para repasar algunos conceptos discutidos en esta sección.

1. ¿Cuál es el **área geográfica** donde hará negocios (área del mercado)?
2. ¿Cuál es el **mercado meta** o segmento del mercado al que está dirigido su producto y/o servicio?

3. Para propósitos del análisis del mercado meta identifique sus variables relevantes (según le aplique):

Población	
Sexo	
Edad	
Miembros de la familia (número)	
Ingresos	
Educación	
Estilo de vida	
Área geográfica	
Frecuencia de compra (diario, mensual, anual, bisemanal)	
Patrones de compra (efectivo, tarjetas de crédito, “lay away”, Internet)	
Otros: _____	

4. ¿Cuánto es el **gasto promedio** en adquirir su producto y/o servicio por parte de los consumidores?

Producto y/o servicio	Gasto Promedio

5. ¿Qué necesidades hay en el mercado y cómo las espera cubrir?

6. ¿Cuántos son sus **clientes potenciales** (mercado meta)?

7. ¿Cuál es el tamaño del **mercado potencial** expresado en dólares? *Se obtiene multiplicando el gasto promedio de una compra (pregunta 4) por el número de clientes potenciales (pregunta 5).*

Cientes Potenciales	X	Gasto Promedio	=	Mercado Potencial

8. ¿Qué por ciento de dicho mercado se proyecta capturar (**participación proyectada** o “market share”) en los siguientes tres años?

Año	Por ciento de Participación Proyectada (%)
Año 1	
Año 2	
Año 3	

9. ¿Cuáles son sus **proyecciones de ventas**? *Se obtiene multiplicando el porcentaje de participación proyectada (Pregunta 7) por el tamaño del mercado potencial expresado en dólares (Pregunta 6). Puede utilizar la tabla que se presenta abajo para sus cálculos.*



Año	Participación Proyectada	X	Mercado Potencia	=	Proyección de Ventas
Año 1					
Año 2					
Año 3					

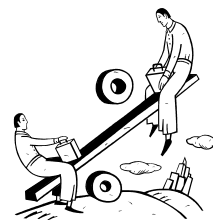


10. Convierta las proyecciones anuales de ventas en mensuales, utilizando las siguientes tablas. Tome en cuenta que las ventas suelen fluctuar mensualmente de acuerdo al tipo de negocio, ventas especiales, la época del año (días feriados, festivales, navidad, etc.), entre otros factores.

Año 1		Año 2		Año 3	
Mes 1		Mes 1		Mes 1	
Mes 2		Mes 2		Mes 2	
Mes 3		Mes 3		Mes 3	
Mes 4		Mes 4		Mes 4	
Mes 5		Mes 5		Mes 5	
Mes 6		Mes 6		Mes 6	
Mes 7		Mes 7		Mes 7	
Mes 8		Mes 8		Mes 8	
Mes 9		Mes 9		Mes 9	
Mes 10		Mes 10		Mes 10	
Mes 11		Mes 11		Mes 11	
Mes 12		Mes 12		Mes 12	

H. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Refiérase al tema de Análisis de la Competencia en la sección de Mercadeo del libro *Cómo Iniciar, Desarrollar y Administrar un Pequeño Negocio en PR*.



1. ¿Quiénes son sus competidores directos e indirectos, su ubicación y sus tácticas para atraer clientes?

Competidor	Ubicación	Tácticas
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

2. Estime, ¿qué porcentaje de participación del mercado (“market share”) tiene cada uno de los competidores?

Competidor	Participación del Mercado (%)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

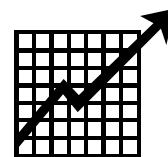
3. Compare su negocio y el de los competidores utilizando la siguiente tabla:

Áreas de Comparación	Usted	Competidores				
		1	2	3	4	5
Imagen o reputación						
Ubicación						
Productos						
Servicio al cliente						
Precios						
Publicidad						
Métodos de ventas						
Otro:						

Escala de evaluación: A = El Mejor B = Bueno C = Regular D = Deficiente E = El peor

4. Describa los cambios que mejorarán su posición competitiva o a establecer su ventaja diferencial.

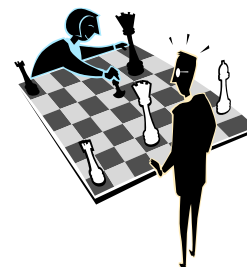
5. Las ventas de los competidores están: ¿creciendo, estables o declinando?



5. ¿Algunos de sus competidores han cerrado sus negocios? ¿Por qué?

6. ¿Es el mercado lo suficientemente grande para que su negocio pueda generar ganancias y tenga posibilidades razonables de crecimiento?

7. ¿Cuál es la ventaja competitiva de su negocio al compararlo con sus competidores?



I. ESTRATEGIA DE MERCADEO

Basado en el **análisis del mercado** y de la **competencia (secciones anteriores D y E)** y considerando la participación proyectada del mercado, se establece la estrategia o plan de mercadeo. Las siguientes preguntas le ayudarán a determinar la estrategia de mercadeo más apropiada para mercadear su negocio.

1. Determine qué factores o combinación de factores harán que la oferta de su negocio tenga el atractivo suficiente como para que los clientes adquieran sus productos o servicios en vez de los de sus competidores.

- ☐ Precios
- ☐ Calidad y empaque
- ☐ Horarios del negocio
- ☐ Servicio al cliente
- ☐ Disponibilidad y variedad del producto y/o servicio
- ☐ Distribución
- ☐ Ambiente y localización del negocio
- ☐ Garantías

- ☐ Términos y métodos de pago (cash, tarjetas de débito y/o crédito, cheques)
- ☐ Promociones especiales
- ☐ Posicionamiento o imagen del producto

2. Explique en detalle los factores seleccionados en la pregunta anterior.

3. ¿Cuánto será el presupuesto de publicidad y/o promoción? Incluya la cantidad para la apertura del negocio. Puede desglosarlo por años.

Año 1		Año 2		Año 3	
Mes 1		Mes 1		Mes 1	
Mes 2		Mes 2		Mes 2	
Mes 3		Mes 3		Mes 3	
Mes 4		Mes 4		Mes 4	
Mes 5		Mes 5		Mes 5	
Mes 6		Mes 6		Mes 6	
Mes 7		Mes 7		Mes 7	
Mes 8		Mes 8		Mes 8	
Mes 9		Mes 9		Mes 9	
Mes 10		Mes 10		Mes 10	
Mes 11		Mes 11		Mes 11	
Mes 12		Mes 12		Mes 12	

4. ¿Cuáles serán los medios de publicidad y/o promoción que se utilizarán para alcanzar y persuadir a los clientes potenciales y sus costos? En el espacio provisto puede escribir más detalles

- | | |
|--|-----------------|
| ☐ Periódicos (regionales, isla) | \$ _____ |
| ☐ Revistas especializadas | \$ _____ |
| ☐ Radio | \$ _____ |
| ☐ Televisión | \$ _____ |
| ☐ Internet | \$ _____ |
| ☐ Hojas sueltas | \$ _____ |
| ☐ Cruzacalles | \$ _____ |
| ☐ Rotulación del vehículo | \$ _____ |
| ☐ Páginas amarillas | \$ _____ |
| ☐ Otros: _____ | \$ _____ |
| Total | \$ _____ |



II. DATOS FINANCIEROS

Esta sección facilitará la recopilación de datos que son requeridos para preparar los estados financieros del negocio. Los estados típicos son: Fuentes y Usos de Fondos, Ingresos y Gastos Pro Forma, Flujo de Efectivo Pro Forma y Estado de Situación Pro Forma para los primeros tres años de operaciones. En los blancos a continuación desglose los costos iniciales, operacionales y no operacionales que proyecta tener el negocio. Los costos de equipo, materiales e inventario deben estar apoyados por cotizaciones.

Recomendamos utilizar las plantillas del plan de negocios que se incluyen en la caja de herramientas del portal cnde.uprm.edu que le podrán ayudar en la creación de sus estados financieros, puede trasladar la información contestada en esta sección o puede llenar la información directamente en las plantillas, para esto, necesita tener instalado en su computadora la aplicación de Microsoft Excel®. Los autores reconocen que es en esta gestión de desarrollar las proyecciones financieras donde el lector podrá requerir de la ayuda de un profesional de la contabilidad, a pesar de nuestros esfuerzos por simplificar el procedimiento.

La información financiera para el segundo y tercer año puede ser trabajada directamente en la plantilla del plan de negocios que se encuentra en la página indicada anteriormente. Refiérase al capítulo de Estudio de Viabilidad.

INFORMACIÓN PARA ANÁLISIS DE FUENTES Y USOS DE FONDOS	
USOS DE FONDOS	
<u>Inventario Inicial</u>	(a)
<u>Compra de Activos No-Depreciables</u> (Ej. Terreno)	Cantidad
Compra Total de Activos No-Depreciables	(b)
NOTA: Los siguientes activos deben ser incluidos en la Tabla de Depreciación que se presenta más adelante.	
<u>Compra de Activos Depreciables</u> (Ej. Vehículo, Maquinaria, Computadora)	Cantidad

Compra Total de Activos Depreciables	(c)
Mejoras a la propiedad: (Construcciones, remodelaciones, preparación del local para operar, etc.)	
	Cantidad
Total de Mejoras:	(d)
Total de Activos Depreciables y Mejoras a la Propiedad	(e)

GASTOS PRE-OPERACIONALES		
Licencias y Permisos requeridos para comenzar a operar (No incluya patentes)		
	Por concepto de:	Cantidad (\$)
Total de Permisos y Licencias para comenzar a operar:		(f)
Seguros (Los que apliquen para poder comenzar), ej.: Responsabilidad Pública)		(g)
Publicidad y Promoción para la apertura del negocio		(h)
Materiales de Oficina / Ventas:		(i)
Servicios Profesionales necesarios para operar		
	Tipo de Servicio	Honorarios

Total de Servicios Profesionales:	(j)
Estimado de Gastos en Utilidades:	Depósitos
	Tipo de Utilidad Gasto (\$)
Total de Estimado de Gastos en Utilidades:	(k)
Depósito del Alquiler del Local	(l)
Otros gastos pre-operacionales	
Total de Otros gastos Pre-Operacionales	(m)
Total Gastos Pre-operacionales:	(n)

Capital de Operaciones	
(se consideran los desembolsos de costos fijos de los primeros meses)	
Indique los meses para tomar en consideración en este cómputo:	(o)
Describa los desembolsos para el capital de operaciones	Cantidad mensual de cada desembolso

Capital de Operaciones antes de conocer la cantidad del préstamo	
Capital Total de Operaciones (No habrá préstamo)	(p)
Subtotal de Usos del dinero: (no incluye la mensualidad del préstamo)	(q)
Aportación en efectivo del Dueño:	(r)
Otras Aportaciones:	(s)
Financiamiento aproximado que necesitará: (no incluye mensualidad del préstamo)	(t)
Total de Usos del dinero: (incluye la mensualidad del préstamo)	(u)

FUENTES DE FONDOS	
<u>Aportación en efectivo del dueño(s):</u>	(v)
<u>Otras Aportaciones (Incentivos o Donativos, Premios de Competencias en Efectivo, Etc.)</u>	(w)
<u>Cantidad del Préstamo</u> (recuerde llenar las condiciones del préstamo)	(x)
Interés Anual	
Período del Préstamo en Años	
Número de Pagos por Año	
Fecha de Comienzo del Préstamo	
El Pago Mensual será	
<u>Nombre de Institución Financiera</u>	

Total de Fuentes de Fondos	
Total de Usos de Fondos	

--

GASTOS OPERACIONALES

<u>Pago Mensual de alquiler del Local</u>	
---	--

<u>Servicios Profesionales necesarios durante el Año</u>		
	Por Concepto de:	Cantidad
Mes 1		
Mes 2		
Mes 3		
Mes 4		
Mes 5		
Mes 6		
Mes 7		

Mes 8		
Mes 9		
Mes 10		
Mes 11		
Mes 12		
Total de Servicios Profesionales durante el año:		
<u>Provisión para sus Gastos Misceláneos:</u>		
<u>Licencias y Permisos requeridos durante el año (No incluya patentes)</u>		
	<i>Por concepto de:</i>	Cantidad
Total de Permisos y Licencias:		
<u>Seguros durante el año (Los que apliquen, ej.: Responsabilidad Pública)</u>		
	<i>Por concepto de:</i>	Cantidad
Total de Seguros:		
<u>Publicidad / Promoción durante el año:</u>	Mes 1	
	Mes 2	
	Mes 3	
	Mes 4	
	Mes 5	
	Mes 6	
	Mes 7	
	Mes 8	
	Mes 9	
	Mes 10	
	Mes 11	
	Mes 12	
Total de Publicidad y Promoción:		
<u>Gastos de Utilidades (Anual)</u>	<i>Tipo de Utilidad</i>	Gasto (\$)

Total de Utilidades:	

Mantenimiento de Vehículo(s)		
	Mes 1	
	Mes 2	
	Mes 3	
	Mes 4	
	Mes 5	
	Mes 6	
	Mes 7	
	Mes 8	
	Mes 9	
	Mes 10	
	Mes 11	
	Mes 12	
Total de Mantenimiento de Vehículo(s):		

Estimado de Reparaciones y Mantenimiento		
<i>Tipo de Reparación / Mantenimiento</i>		
	Por Concepto de:	Cantidad
Mes 1		
Mes 2		
Mes 3		
Mes 4		
Mes 5		
Mes 6		
Mes 7		
Mes 8		
Mes 9		
Mes 10		
Mes 11		
Mes 12		
Total de Reparaciones y Mantenimiento:		

Tabla de Depreciación de Activos Depreciables: (Verifique con el Departamento de Hacienda los criterios de Depreciación)			
<i>Activo Depreciable</i>	<i>Costo</i>	<i>Años a Depreciar el Activo (Los activos deben depreciarse por un mínimo de 3 años)</i>	<i>Depreciación Anual (Costo ÷ Años)</i>

Costo de Activos Depreciables:		Total de Depreciación:	

<u>Indique la tasa contributiva que le aplica</u>	
---	--

OTROS GASTOS OPERACIONALES		
	Por Concepto de:	Cantidad
Mes 1		
Mes 2		
Mes 3		
Mes 4		
Mes 5		
Mes 6		
Mes 7		
Mes 8		
Mes 9		
Mes 10		
Mes 11		
Mes 12		
Total de otros gastos operacionales:		

<u>Distribuya su proyección de ventas de \$000 para el primer año de operación:</u>		
	Mes 1	
	Mes 2	
	Mes 3	
	Mes 4	
	Mes 5	
	Mes 6	
	Mes 7	
	Mes 8	
	Mes 9	
	Mes 10	
	Mes 11	
	Mes 12	
Total de ventas proyectadas:		

<u>Patente Municipal (Tasa Contributiva)</u>	
--	--

<u>Distribuya los otros ingresos proyectados \$000 para el primer año de operación</u>		
	Por Concepto de:	Cantidad
Mes 1		
Mes 2		
Mes 3		
Mes 4		

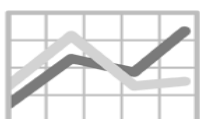
Mes 5		
Mes 6		
Mes 7		
Mes 8		
Mes 9		
Mes 10		
Mes 11		
Mes 12		
Total de otros ingresos:		

III. CARTA DE TRÁMITE

La carta de trámite tiene el propósito de presentar el Plan de Negocios al patrocinador potencial, ya sea una institución financiera, un inversionista o agencia de gobierno, entre otros. Es uno de los últimos documentos que se redacta pero es el primer documento que debe aparecer en su Plan de Negocios. Debe ser firmada por el propietario y debe contener las respuestas a las preguntas que se presentan a continuación de la forma más sencilla y precisa posible.



1. ¿A quién se le presentará el Plan? (*Persona contacto, posición, organización y dirección*)
2. ¿En qué consiste el negocio? ¿Por qué se espera que sea exitoso? (*Refiérase a la pregunta #3 de la sección Trasfondo y Descripción del Negocio.*)



3. ¿Cuál será la estructura legal: propietario individual, sociedad o corporación? (*Refiérase a la pregunta #7 de la sección Trasfondo y Descripción del Negocio.*)
4. ¿Quién será el dueño(s) y/o socio(s)?
5. ¿Cuál es el historial personal del dueño(s) y/o socio(s)?

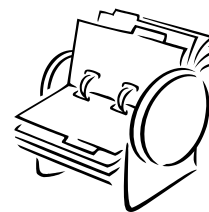


-
6. ¿Cuál es el propósito del Plan? Si el Plan documenta una propuesta financiera debe incluirse cuánto dinero se solicita y los términos propuestos (años y porcentaje de interés).
 7. ¿Es un negocio nuevo o existente? Si es un negocio existente, ¿desde cuándo está operando?
 8. ¿Dónde estará ubicado el Negocio?
 9. Describa brevemente las características físicas del local y terreno donde estará ubicado el negocio.
 10. ¿Cuál es la situación actual de este tipo de negocio y sus características? (*Refiérase a la pregunta #2 de la sección Trasfondo y Descripción del Negocio.*)



IV. PORTADA

- Propósito del documento (*propuesta financiera, plan de negocios, etc.*)
- Nombre del negocio
- A quién se le presentará el documento (si aplica)
- Dueño(s) o socio(s)
- Dirección
- Teléfono / Fax
- E-mail



V. RESUMEN EJECUTIVO

Esta sección presentará un resumen de una o dos páginas sobre el contenido total del Plan de Negocios, de manera breve y concisa. Cubrirá todas las secciones del Plan de Negocios resumiendo los aspectos más relevantes del proyecto. Es de los primeros documentos en presentarse pero es la **última** en redactarse.

Notará que vuelve a repetirse información que ya ha contestado anteriormente, el propósito es asegurar el que no omita información relevante que deba incluirse en esta parte de su Plan de Negocios.

No debe limitarse sólo a éstas, pero deberá incluir las contestaciones de las siguientes preguntas, las cuales ya debe haber contestado en las secciones anteriores de este manual:

1. ¿En qué consiste el negocio? *(Refiérase a la pregunta #3 de la sección Trasfondo y Descripción del Negocio).*

2. ¿Qué incluirá en su inventario? *(Refiérase a la pregunta #4 de la sección Productos y Servicios).*

3. ¿Quién será el dueño(s) y/o socio(s)? *(Refiérase a la pregunta #4 de la sección de Carta de Trámite).*

4. ¿Quién será el administrador?

5. ¿Cuál es el historial personal del dueño(s) y/o socio(s)? *(Refiérase a la pregunta #1 de la sección Recursos Humanos).*

6. ¿Qué otra actividad o servicio adicional ofrecerá el negocio? ¿Traerá ingresos al mismo? *(Refiérase a la pregunta #8 de la sección Productos y Servicios).*

7. ¿Es un negocio nuevo o existente? ¿Desde cuándo está operando el negocio? *(Refiérase a la pregunta #3 de la sección Trasfondo y Descripción del Negocio).*

8. ¿Dónde estará ubicado el Negocio? *(Refiérase a la pregunta #1 de la sección Localización del Negocio).*

9. Describa brevemente las características físicas del local, terreno, etc., donde estará ubicado el negocio. *(Refiérase a la pregunta #2 de la sección Localización del Negocio).*

10. Describa las tareas que realizará el administrador, gerente o encargado del negocio, y alguna información que usted entienda es relevante conocer sobre esta persona. *(Refiérase a la sección de Recursos Humanos).*

11. ¿Cuál es la situación actual de la industria y sus características? *(Refiérase a la pregunta #2 de la sección Trasfondo y Descripción del Negocio).*

12. ¿Quiénes son sus competidores directos e indirectos? *(Refiérase a la pregunta #1 de la sección Análisis de la Competencia).*

13. Ventajas de su negocio comparado con la competencia *(Refiérase a la pregunta #7 de la sección Análisis de la Competencia).*

14. ¿Cuál es el tamaño del mercado potencial expresado en dólares? *(Refiérase a la pregunta #7 de la sección Análisis del Mercado).*

15. ¿Qué por ciento de dicho mercado se proyecta capturar (participación proyectada)? *(Refiérase a la pregunta #8 de la sección Análisis del Mercado).*
16. ¿Cuánto estima sus proyecciones de ventas? *(Refiérase a la pregunta #9 de la sección Análisis del Mercado).*
17. ¿Cuáles son los términos del financiamiento solicitado a la institución financiera y el uso del mismo?

LA INTERNET COMO HERRAMIENTA EN LA PREPARACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

La siguiente dirección de Internet puede ayudarle ya que le presenta los “Top Websites” al momento de preparar su Plan de Negocios. Puede visitar los mismos para una visión más amplia que le puede ayudar a obtener toda la información necesaria para el éxito de su plan. Aclaramos que estas direcciones estaban vigentes al momento de publicarse este Manual. Por la naturaleza dinámica del Internet podrían cambiar en el futuro.

http://www.uprm.edu/cde/public_main/topwebsites.php



LOS ESTADOS FINANCIEROS

Esta sección presentará los formatos típicos que pueden servir de base a sus estados financieros. No debe limitarse sólo a las partidas que presentan cada uno de ellos, ya que cada negocio tiene sus particularidades y puede cambiar en cuanto al nombre de las partidas.

I. ANÁLISIS DE FUENTES Y USOS DE FONDOS

MI NEGOCIO FUENTES Y USOS DE FONDOS	
<u>Fuentes:</u>	
Aportación en Efectivo del Dueño (s)	_____
Préstamos Bancarios	_____
Total de Fuentes	=====
<u>Usos</u>	
Compra del Terreno y/o Edificio	_____
Compra de Equipos	_____
Adquisición de Vehículo(s)	_____
Mejoras a la Propiedad	_____
Inventario	_____
Capital de Operaciones	_____
Gastos Pre-operacionales	_____
Otros Usos	_____
Total de Usos	=====

II. ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS PRO FORMA

MI NEGOCIO ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS PRO FORMA Primeros Tres Años de Operación			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas			
Indique % de costo de lo vendido			
Menos: Costo de lo vendido			
Ingreso Bruto			
Otros Ingresos			
Total de Ingresos			
GASTOS OPERACIONALES:			
Nómina			
Impuestos sobre Nómina			
Renta de Propiedad			
Utilidades			
Seguros			
Mantenimiento de Vehículos			
Viajes			
Licencias y Permisos			
Depreciación			
Gastos de Distribución			
Patente Municipal			
Reparaciones y Mantenimiento			
Servicios Profesionales			
Publicidad/Promoción			
Materiales de Oficina/Venta			
Gastos Misceláneos			
Otros Gastos Operacionales			
Total de Gastos			
Ingreso Neto Operacional			
Menos: Gastos de Intereses			
Ingreso Neto Antes de Contribuciones			
Provisión para contribuciones (21%)			
INGRESO NETO			

Notas Explicativas sobre el Estado de Ingresos y Gastos Pro Forma

1. **Ventas:** Describa cómo estimó las ventas para los próximos tres años de operaciones. Si es un negocio existente deberá explicar brevemente cómo había sido el crecimiento en el pasado y el que se espera obtener.
2. **Costo de los bienes vendidos:** Describa cómo calcula el costo de lo vendido y cuál es el margen de ganancia bruta.
3. **Otros ingresos:** Si su negocio espera obtener otros ingresos que no son directamente de sus actividades principales, describa cuáles son y la fuente de donde vendrán.
4. **Nómina:** Describa los empleados con que espera comenzar y el salario de los mismos.
5. **Impuestos sobre nómina:** Describa los impuestos que le aplican a sus empleados (seguro social, medicare, SINOT, seguro choferil, Fondo del Seguro del Estado, bono de navidad, otros si aplica).
6. **Renta de propiedad:** Describa el pago de alquiler, años de contrato y aumento en el pago de alquiler anual si aplica.
7. **Utilidades:** Describa los servicios públicos que estará utilizando para las operaciones de su negocio y el costo de los mismos. Si proyecta un aumento en los próximos años también debe describirlo.
8. **Seguros:** Explique los seguros que cubre su negocio.
9. **Mantenimiento de vehículos:** Si se utilizan vehículos en la actividad principal de su negocio, detalle el mantenimiento que requieren.
10. **Viajes:** Detalle los viajes y el costo de los mismos.
11. **Licencias y permisos:** Explique las licencias y permisos que le apliquen a su negocio y los costos de los mismos.
12. **Depreciación:** Describa el equipo y propiedad que deprecia: el valor, la vida útil y método de depreciación.
13. **Gastos de distribución:** Describa los gastos de entrega y envío y cómo se calculan para años estimados.
14. **Patente municipal:** Describa la tasa de patentes que le aplique según el municipio.
15. **Reparaciones y mantenimiento:** Describa las reparaciones y mantenimiento según los equipos.
16. **Servicios profesionales:** Describa la cantidad a desembolsar por concepto de servicios y a cuáles servicios se refiere. Si se espera aumento en los próximos años, especifíquelo.
17. **Publicidad/Promoción:** Explique los métodos de promoción que utilizará en los primeros tres años de operaciones y sus costos.
18. **Materiales de Oficina/Venta:** Indique la cantidad de materiales que comprará durante el año. Ejemplo: resmas de papel, tintas, bolígrafos, bolsas o fundas, cajas de regalo, etc.
19. **Gastos de Misceláneos:** Gastos que pueden surgir de imprevisto u ocasionales. Ejemplo: decoración de navidad, Halloween, artículos de limpieza, etc.
20. **Otros Gastos Operacionales:** Otros gastos relacionados con la operación del negocio
21. **Gastos de Intereses:** Indique los gastos de interés del préstamo, según la tabla de amortización.

III. FLUJO DE EFECTIVO PRO FORMA

MI NEGOCIO FLUJO DE EFECTIVO PRO FORMA Primeros doce meses								
	Período Pre- Operacional	1	2	3	4	5	6...	...12
Balance de efectivo inicial								
Recibos de efectivo								
Ventas								
Otros Ingresos								
Préstamo								
Aportación del Dueño								
Efectivo Total Disponible								
Gastos No-Operacionales								
Compras de Equipos								
Otros Gastos No-Operacionales								
Total Gastos No-Operacionales								
Gastos Operacionales:								
Compras de Mercancía								
Nómina								
Impuestos sobre Nómina								
Renta de Propiedad								
Utilidades								
Seguros								
Mantenimiento de Vehículos								
Viajes								
Licencias y Permisos								
Gastos de Distribución								
Patente Municipal								
Reparaciones y Mantenimiento								
Servicios Profesionales								

Publicidad/Promoción								
Materiales de Oficina/Venta								
Gastos Misceláneos								
Otros Gastos Operacionales								
Principal + Intereses								
<i>Total Gastos Operacionales</i>								
Retiros del dueño								
FLUJO DE EFECTIVO NETO								

Notas Explicativas sobre Flujo de Efectivo Pro Forma

1. **Período Pre Operacional:** Explique y describa los gastos que requiere el negocio antes de comenzar operaciones (antes de abrir al público). Algunos de estos son: la compra de inventario, la preparación del local (si aplica), los depósitos, fianzas, licencias para comenzar a operar, promoción para la apertura, etc.
2. **Ventas:** Describa cómo estimó las ventas para los próximos tres años de operaciones. Si es un negocio existente deberá explicar brevemente cómo había sido el crecimiento en el pasado y el que se espera obtener.
3. **Otros ingresos:** Si su negocio espera obtener otros ingresos que no son directamente de sus actividades principales, describa cuáles son y la fuente de donde vendrán.
4. **Compras de Mercancía:** Compra de inventario según las ventas.
5. **Nómina:** Describa los empleados con que espera comenzar y el salario de los mismos.
6. **Impuestos sobre nómina:** Describa los impuestos que le aplican a sus empleados (seguro social, medicare, SINOT, seguro choferil, Fondo del Seguro del Estado, bono de navidad, otros si aplica).
7. **Renta de propiedad:** Describa el pago de alquiler, años de contrato y aumento en el pago de alquiler anual si aplica.
8. **Utilidades:** Describa los servicios públicos que estará utilizando para las operaciones de su negocio y el costo de los mismos. Si proyecta un aumento en los próximos años también debe describirlo.
9. **Seguros:** Explique los seguros que cubre su negocio.
10. **Mantenimiento de vehículos:** Si se utilizan vehículos en la actividad principal de su negocio, detalle el mantenimiento que requieren.
11. **Viajes:** Detalle los viajes y el costo de los mismos.
12. **Licencias y permisos:** Explique las licencias y permisos que le apliquen a su negocio y los costos de los mismos.
13. **Gastos de distribución:** Describa los gastos de entrega y envío y cómo se calculan para años estimados.
14. **Patente municipal:** Describa la tasa de patentes que le aplique según el municipio.
15. **Reparaciones y mantenimiento:** Describa las reparaciones y mantenimiento según los equipos.
16. **Servicios profesionales:** Describa la cantidad a desembolsar por concepto de servicios y a cuáles servicios se refiere. Si se espera aumento en los próximos años, especifíquelo.
17. **Publicidad/Promoción:** Explique los métodos de promoción que utilizará en los primeros tres años de operaciones y sus costos.
18. **Materiales de Oficina/Venta:** Indique la cantidad de materiales que comprará durante el año. Ejemplo: resmas de papel, tintas, bolígrafos, bolsas o fundas, cajas de regalo, etc.
19. **Gastos Misceláneos:** Gastos que pueden surgir de imprevisto u ocasionales. Ejemplo: decoración de navidad, “Halloween”, artículos de limpieza, etc.
20. **Otros Gastos Operacionales:** Otros gastos relacionados con la operación del negocio.
21. **Principal/Interés:** Indique la tasa de interés estimado según la institución financiera con la cual está negociando el préstamo.
22. **Retiros del Dueño:** La cantidad de dinero que el dueño retirará para sus gastos personales.

IV. ESTADO DE SITUACIÓN PRO FORMA

Refiérase a los capítulos La Importancia de Planificar y La Contabilidad del libro Cómo Iniciar, Desarrollar y Administrar un Negocio Pequeño en Puerto Rico.

**ESTADO DE SITUACIÓN PRO FORMA
FINALIZADO EL PRIMER AÑO**

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES:		PASIVOS CORRIENTES²	
Efectivo	\$ _____	Cuentas por pagar	\$ _____
Cuentas por cobrar	_____	Notas por pagar	_____
Inventario	_____		
Gastos pagados por adelantado	_____	<i>Total de Pasivos Corrientes</i>	\$ _____
<i>Total de Activos Corrientes</i>	\$ _____		
ACTIVOS FIJOS¹:		PASIVOS A LARGO PLAZO	
Vehículos	\$ _____	Préstamos por pagar	\$ _____
Equipos	_____	Hipoteca por pagar	_____
Maquinaria	_____		
		<i>Total de Pasivos a Largo Plazo</i>	\$ _____
Terreno	_____		
Edificio	_____	EQUIDAD DE LOS DUEÑOS	\$ _____
<i>Total de Activos Fijos</i>	\$ _____		
TOTAL DE ACTIVOS	\$ _____	TOTAL DE PASIVOS	\$ _____

¹ Netos de Depreciación

² Se debe detallar los suplidores o instituciones con las cuales se tienen cuentas por pagar.

LOS DOCUMENTOS DE APOYO

Los documentos que deberán incluirse dependen de las necesidades particulares de su negocio. Algunos de los documentos de apoyo que pueden incluirse en su Plan de Negocios son los siguientes:

- ___ 1. Estado Financiero de los dueños
- ___ 2. Lista de colaterales y garantías
- ___ 3. Cartas de intención de suplidores o clientes
- ___ 4. Cartas de referencias de crédito
- ___ 5. Cotizaciones o estimados de los equipos a comprarse
- ___ 6. Contratos de arrendamiento o escrituras
- ___ 7. Resumes del personal gerencial y dueño(s)
- ___ 8. Mapa de ubicación del negocio
- ___ 9. Patentes y permisos de uso de OGPe
- ___ 10. Otros



ANEXOS

Esta sección presenta las preguntas del Manual contestadas para el establecimiento de Jardincentro la Flor. Este ejemplo hipotético ha sido desarrollado por los autores con el propósito de ayudarle en el proceso de la preparación de Su Plan de Negocios. Aclaramos que la información y datos numéricos utilizados no representan la realidad para el establecimiento de este tipo de negocio.



I. Datos del Negocio

A. MISIÓN Y VISIÓN

MISIÓN:

Esta sección provee preguntas guía útiles para establecer su misión.

1. ¿Cuáles son las metas y los objetivos del negocio?

Las metas de Jardincentro La Flor son ofrecer los productos de jardinería de más alta calidad en el mercado y ofrecer un servicio dedicado, personalizado y profesional.

2. ¿Cuál es el mercado que se servirá?

El mercado está compuesto por las familias que acostumbran a comprar plantas y artículos de jardinería en Pueblo Bueno y municipios limítrofes.

3. Utilizando las respuestas a las preguntas anteriores, desarrolle la misión.

“Jardincentro La Flor tiene como misión ofrecer a su clientela los productos de jardinería de más alta calidad en el mercado, combinado con un servicio dedicado, personalizado y profesional para alcanzar de esta manera el éxito de la empresa.”

VISIÓN:

Esta sección provee preguntas guía útiles para establecer su visión.

4. ¿Dónde se vislumbra la empresa en el largo plazo?

Se espera que Jardincentro La Flor sea la empresa líder en la industria de la jardinería en Pueblo Bueno y municipios limítrofes.

5. ¿Cuál es el posicionamiento que espera ocupar en la mente de sus consumidores?

Se espera posicionar a Jardincentro La Flor en la mente de los consumidores como el lugar donde puede conseguir lo que necesita, como lo necesita y al precio que lo puede pagar.

6. Utilizando las respuestas a las preguntas anteriores, desarrolle la visión.

“Jardincentro La Flor tiene como visión convertirse en la empresa líder en la industria de la jardinería en Pueblo Bueno y municipios limítrofes, posicionarse en la mente del consumidor como el lugar donde puede conseguir lo que necesita, como lo necesita y al precio que lo puede pagar.”

B. TRASFONDO Y DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1. Para propósitos de historia, escriba un párrafo breve que resalte algún evento o situación en Puerto Rico o el área donde establecerá su negocio, que haya sido de impacto para que usted decidiera establecer el mismo.

El clima tropical de Puerto Rico ha favorecido siempre el crecimiento de una exótica flora. Esta característica ha sido un factor importante para que el puertorriqueño haya desarrollado su gusto por las áreas verdes y el cultivo de plantas florales. La expansión de las zonas urbanas ha propiciado que el puertorriqueño haya creado conciencia de la importancia de adornar sus casas con plantas y de mantener jardines llamativos.

2. Escriba en esta sección sobre la situación actual de este tipo de negocio y sus características. Incluya información sobre algún estudio o publicación que haya impactado en su decisión.

Según un estudio realizado por la revista “Tu Jardín”, las familias con viviendas rentadas gastan un promedio de setenta y cinco dólares (\$75.00) anuales en plantas y artículos de jardinería, mientras que las familias con vivienda propia gastan un promedio de ciento diez dólares (\$110.00) anuales. El efecto de esto ha sido el reciente aumento en el número de empresas que se dedican al mantenimiento de patios y plantas en hogares y empresas comerciales. La demanda por plantas florales ha ido en aumento en años recientes, según el Censo de Agricultura 200X. El municipio de Pueblo Bueno no ha sido la excepción a las tendencias anteriores.

3. ¿En qué consiste el negocio, es uno nuevo, comprado, en expansión o heredado; y porqué se espera que sea exitoso?

Es un negocio nuevo. Es un centro de jardinería que se dedicará a la venta de plantas para interiores y exteriores además de árboles frutales y de sombra, entre otras cosas. Jardincentro La Flor viene a cubrir la necesidad de un negocio que no sólo se dedique a vender las plantas y artículos que el consumidor busca, sino que también le servirá al cliente con el profesionalismo que esta actividad exige.

4. Indique el tipo de negocio. (*Detallista, mayorista, manufacturero, servicio o una combinación.*)

Es detallista

5. ¿Cuál será la estructura legal: propietario individual, sociedad o corporación?

El negocio se organizará bajo propietario individual.

6. Si es un negocio heredado o en expansión, ¿desde cuándo está operando?

No aplica

7. Si es un negocio existente, ¿cuál ha sido el historial de ventas?

No aplica

8. Si el negocio conlleva más de una actividad, ¿cuál será la actividad principal o central?

La actividad principal es la venta de plantas ornamentales

9. ¿Quién administrará el negocio?

El dueño y administrador del negocio será el Sr. Trinitario Palmas.

10. ¿Cuándo se espera que comience operaciones? ¿Cuál será el horario? ¿Cuántos días a la semana estará abierto?

Jardincentro La Flor operará de lunes a viernes de 9:00 a.m. a 6:00 p.m. y los sábados de 9:00 a.m. a 5:00 p.m. Se espera que el negocio comience operaciones en enero 200X.

11. ¿Cuáles son las expectativas para el negocio en un futuro cercano?

Establecer otro negocio Jardincentro La Flor en el Pueblo de Hierba Buena.

C. PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. ¿Es un producto que suple una necesidad básica o es un artículo de compra discrecional?

Es un artículo de compra discrecional para aquellas personas que quieren embellecer su hogar.

2. ¿Cuán susceptible es el producto y/o servicio a los cambios en la moda o en la tecnología?

No aplica

3. ¿Cuáles son los productos o servicios que el negocio ofrece u ofrecerá?

El negocio a establecerse es un centro de jardinería que se dedicará a la venta de plantas para interiores y exteriores, árboles de sombra y frutales y plantas ornamentales. Además, se proveerá asistencia profesional a los clientes en la selección de las plantas que satisfagan sus necesidades y se les orientará en el cuidado de éstas.



4. ¿En términos generales, en qué consistirá su inventario?

El inventario estará compuesto de plantas ornamentales y árboles de sombra y frutales, Algunos de estos árboles serán de naturaleza exótica. Además, de herramientas, tierra, tiestos, pesticidas, fertilizantes, entre otros.



5. ¿Cuáles son las características específicas de los productos o servicios? (*Costo, calidad, diseño, etc.*)

Sólo se venderán plantas bien cuidadas y en óptimas condiciones.

6. ¿En qué etapa de desarrollo está su producto, si aplica? (*Idea, modelo, prototipo, producción*)

No aplica

7. ¿Qué protección legal tiene, si aplica? (Patente, marca registrada, etc.)

No aplica

8. ¿Qué garantías y/o servicios adicionales se ofrece al cliente al adquirir el producto y/o servicio? (Si el servicio adicional envuelve algún ingreso para el negocio, favor de incluir el mismo en la sección de Otros Ingresos en la parte financiera).

Como parte del servicio, el Sr. Palmas ofrecerá asesoría gratuita en la tienda además del diseño y la construcción de jardines a aquellos clientes que lo soliciten. El costo será de \$ 15.00 la hora sin incluir los materiales. Las proyecciones de otros ingresos para los primeros tres años de Jardicentro La Flor son:

Año	# Clientes Mensual	Horas del servicio por cliente	Costo del servicio por cliente	Ingreso total mensual	Ingreso total Anual
1	1	12	\$ 15.00	\$ 180.00	\$ 2,160
2	2	12	\$ 15.00	\$ 360.00	\$ 4,320
3	3	12	\$ 15.00	\$ 540.00	\$ 6,480

9. ¿Qué permisos o licencias particulares se necesitan del gobierno para producir este producto u ofrecer este servicio?

Licencia de pesticidas

D. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

1. ¿Dónde estará ubicado el Negocio?

Jardicentro La Flor estará localizado en la Carr. 320 K.m. 3.3, Bo. Florido en el municipio de Pueblo Bueno.



2. Elementos a considerar para la ubicación del negocio:

	Comentarios
a. Zonificación (comercial, residencial, industrial, agrícola, etc.)	Comercial
b. Costo de alquiler del local	\$ 1,000 mensuales (Año 1 y 2) \$ 1,200 mensuales (Año 3 al 5)
c. Términos del contrato de arrendamiento	Cinco años de arrendamiento
d. Características físicas del local ⁶	El local cuenta con un espacio de 1,000 pies cuadrados y un terreno de una cuerda de extensión, donde estará ubicado el vivero.

⁶ Se consideran características físicas del local como baños disponibles, pies cuadrados, contador de luz independiente, accesibilidad a teléfono, etc.

	Comentarios
e. Acceso de estacionamiento	Tiene amplio estacionamiento y fácil acceso.
f. Costo de Remodelaciones y/o reparaciones del local, edificio o terreno	\$ 7,000
g. Condiciones del área	Excelentes, hay mucha actividad comercial
h. Tipos de negocios vecinos	Colmados, Farmacias, Negocios de Ropa y de Zapatos.
i. Seguridad	Cerca del cuartel de la policía
j. Accesibilidad a los clientes	Accesible
k. Accesibilidad a los suplidores	Sí es accesible
l. Área de descarga de mercancía	Accesibilidad para área de descarga
m. Cercanía a la competencia	La competencia no está cercana al negocio.
n. Tránsito vehicular ⁷	14,100 automóviles en promedio transitan esta vía en este punto diariamente
o. Planes proyectados de crecimiento y expansión para el área	Proyecto de ensanche de la carretera, pero no afectará al local.

E. OPERACIONES

1. ¿Conoce los permisos, requisitos legales y ambientales para poder operar? ¿Y cuáles son?

Según la consulta hecha a ARPE los permisos y endosos para operar el negocio son el permiso de uso de ARPE, Bomberos, Salud, Licencia Sanitaria y el endoso de la Junta de Calidad Ambiental además, de la patente municipal.

2. ¿Cuánto espacio necesita para operar su negocio?

Alrededor de 1,000 pies cuadrados y un espacio adicional de al menos una cuerda de terreno.

3. ¿Qué equipo, maquinarias y materiales necesita para operar el negocio? (*presentar cotizaciones*)

Herramientas, fotocopiadora, caja registradora, fax, silla de escritorio, un archivo vertical, dos anaques, un escritorio, un armario en metal, un mostrador.

4. ¿Cuál será el horario de operaciones?

Lunes a viernes 9:00am a 6:00pm y sábados de 9:00am a 5:00pm

⁷ El tránsito o flujo vehicular lo puede conseguir en la Autoridad de Carreteras o a través de la siguiente página electrónica http://www.dtop.gov.pr/act/analisis_trans.htm

5. ¿Existe dentro del área geográfica la disponibilidad de los servicios y otros suministros que la empresa necesitará para poder operar? Por ejemplo: seguros, servicios de limpieza, servicios legales y de contabilidad, energía eléctrica, agua, entre otros.

Los servicios necesarios están disponibles.

6. ¿Quiénes son sus suplidores? ¿Cuáles son los términos de ventas?

Paraíso Wholesales y El Flamboyán Garden Supplies son suplidores de gran prestigio y los términos de venta serán a crédito de 30 días.

7. ¿Cuáles son los costos de seguro, acarreo y flete a ser cargados al costo al cual los suplidores venderán el producto?

El costo de acarreo está incluido en el precio.

8. ¿Cuál será el sistema de procesos de producción, almacenamiento y despacho del inventario?

Jardincentro La Flor contará con un programa computadorizado donde el inventario estará al día según las ventas y las compras. Los químicos, pesticidas y fertilizantes estarán guardados bajo llave y serán manejados por el Sr. Palmas.

9. En caso de manufactura, ¿cuál es el costo por unidad del producto terminado dado su estructura de costos operacionales? (*Material, labor y costos indirectos de producción, etc.*)

No aplica

F. RECURSOS HUMANOS

LOS DUEÑOS Y LA GERENCIA



1. ¿Cuál es el historial personal del dueño(s) y/o socio(s)?

El señor Palmas, horticultor de profesión, ha estado en el negocio de venta de plantas al por mayor por espacio de veinticinco años. Durante ese período de tiempo trabajó como vendedor de los dos suplidores de artículos de jardinería más grandes del mercado. Fue seleccionado vendedor del año seis veces durante el tiempo que trabajó vendiendo artículos de jardinería.

2. ¿Cuánto conocimiento y/o educación posee sobre la administración del negocio?

Recientemente completó el curso Principios de Cómo Desarrollar y Administrar un Pequeño Negocio, ofrecido por el Centro de Desarrollo Económico y la División de Educación Continua y Estudios Profesionales del Recinto Universitario de Mayagüez y ha tomado varios cursos en la materia de jardinería paisajista.

3. ¿Cuál es la estructura administrativa del negocio? (*Acompáñela de una breve descripción de las tareas del dueño(s) y/o socios.*)

El señor Trinitario Palmas es el dueño y administrador del negocio. El Sr. Palmas estará a cargo del cuidado de las plantas en inventario y proveerá asistencia profesional a los clientes en la selección de las plantas que satisfagan sus necesidades y les orientará en el cuidado de éstas. También estará a cargo de la compra de inventario para el negocio y de las tareas gerenciales.

4. ¿Cuál es la compensación económica que recibirá el dueño(s) y/o socio(s) en caso de que alguno de ellos trabaje en la operación del negocio?

El señor Palmas, como administrador, tendrá la siguiente compensación económica mensual en los primeros tres años de operación; Año 1: \$ 800, Año 2: \$ 1,500 y Año 3: \$ 2,000.

LOS EMPLEADOS DEL NEGOCIO

1. ¿Tiene conocimiento de las leyes laborales que aplican a su negocio? (Ejemplos: Ley de *Salario Mínimo Estatal y Federal*, *Decretos Mandatarios*, *ASUME*, *Ley 180*, etc.).

Sí

2. ¿Conoce los requerimientos para contratar empleados menores de edad (14 a 18 años)?

Se hicieron las consultas pertinentes con el Departamento del Trabajo y Recursos Humanos en el área de Normas y Salarios y se recibió orientación sobre los requerimientos

3. ¿Cuántos empleados necesitará el negocio para los primeros tres años de operaciones? Indique las posiciones que ocuparán estos empleados.

Jardincentro La Flor contará con un vendedor.

4. ¿Qué destrezas, habilidades, conocimientos o educación deben poseer los empleados?

Vendedor: Conocimiento de las variedades de plantas y árboles y sus cuidados, fertilizantes y cultivos. Además deberá poseer experiencia en el área de ventas.

5. ¿Cómo se reclutarán los empleados? ¿Cómo se seleccionarán? (*Solicitud de empleo, entrevista, pruebas*).

Se solicitarán candidatos para la posición de vendedor a la oficina de empleos del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos y a las oficinas de colocaciones de universidades y colegios cercanos. La selección se hará mediante entrevistas a los candidatos.

6. ¿Cuál será el sueldo anual de estos empleados para los primeros tres años?

Jardincentro La Flor contará el primer año con un vendedor que trabajará 20 horas semanales a \$ 7.25 la hora (20 horas x \$ 7.25 x 52 semanas = \$ 7,540). El segundo año se proyecta un aumento en la jornada a 40 horas semanales (40 horas x \$7.25 x 52 semanas = \$ 15,080). El tercer año de operaciones se proyecta un aumento a \$8.00 la hora.



Año 1		
Posición	Cantidad de empleados por Posición	Sueldo Anual
Vendedor	1	\$ 7,540
Año 2		
Posición	Cantidad de empleados por Posición	Sueldo Anual
Vendedor	1	\$ 15,080
Año 3		
Posición	Cantidad de empleados por Posición	Sueldo Anual
Vendedor	1	\$ 16,640

7. ¿Cuáles son los impuestos sobre la nómina a pagar?

Número de Empleados y Ocupación	1 Vendedor
Total de Salarios	1 x \$ 7,25hr. x 20hrs. X 52 semanas = \$7,540
Seguro Social (6.20%)	$[7,540 + 150.80 \text{ (del bono)}] \times 0.062 =$ \$ 476.83
Medicare (1.45%)	$[7,540 + 150.80 \text{ (del bono)}] \times 0.0145 =$ \$ 111.52
Incapacidad (.30%)	$[7,540 + 150.80 \text{ (del bono)}] \times 0.0030 =$ \$ 23.07
Desempleo Estatal (5.4%) y Federal (.8%)	$[7,540 + 150.80 \text{ (del bono)}] \times 0.062 =$ \$ 476.83
Fondo del Seguro del Estado ⁸	$[7,540 + 150.80 \text{ (del bono)}] / 100 \times 1.7 =$ \$ 130.74
Seguro Choferil (.30 semanales o \$15.60 anual, si aplica)	NO APLICA
Bono de Navidad (Verifique en el Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Sección de normas y Salarios) (Como ejemplo utilizaremos el 2% del sueldo anual o \$ 200.00, lo que sea menor)	$(7,540 \times .02) =$ \$ 150.80 (bruto) \$ 138.81 (luego de sacar impuestos de nómina)

⁸ La póliza de seguro obrero lo establece la Corporación del Fondo del Seguro del Estado según la posición del empleado y su riesgo. Para calcular la prima que habrá de pagar el patrono se divide el sueldo anual del empleado entre \$ 100 y se multiplica por el tipo de prima que aplique. Para sus proyecciones puede utilizar el Manual de Clasificaciones de Oficios e Industrias y Tipos de Seguro de la Corporación del Fondo del Seguro del Estado.

8. ¿Qué beneficios marginales se ofrecerán? ¿Cuál va a ser el costo anual de estos beneficios? (*plan médico, plan de retiro, etc.*)

<i>Beneficio Marginal</i>	<i>Costos</i>
▪ Plan de retiro	<u>N/A</u>
▪ Plan médico	<u>N/A</u>
▪ Bonos (no incluya el de Navidad)	<u>N/A</u>

9. Describa las tareas de cada empleado.

El vendedor estará encargado de atender y orientar a los clientes, del cuidado y mantenimiento de las plantas y del local, entre otras tareas.

10. Si recibirá ayuda de alguna persona que no recibirá remuneración económica, mencione quiénes serán y en qué consistirán sus tareas.

La esposa del Sr. Palmas y sus dos hijos trabajarán voluntariamente en su tiempo libre y ayudarán en el área de ventas

11. ¿Se le proveerá adiestramiento a los nuevos empleados? ¿Cuánto será el costo del adiestramiento? (*No olvide incluir este gasto en sus estados financieros*).

Los empleados asistirán a charlas gratuitas al menos una vez al mes que auspicia la Asociación de Horticultores de PR..

12. ¿Cómo se evaluarán los empleados?

Los empleados serán evaluados una vez al año basándose en su desempeño en las áreas de venta y servicio al cliente.

13. ¿Qué tipo de servicios profesionales necesitará? ¿Cuánto será el costo de estos servicios? (*Ejemplo: Contador, Consultor, Abogado, etc.*)

Necesitará un abogado y un contador. Los servicios legales tendrán un costo de \$ 800 para cubrir los servicios de redacción de los contratos a los empleados y los contratos de servicio de jardinería. El contador recibirá la cantidad de \$ 300 cada tres meses por desarrollar y mantener un sistema de contabilidad adecuado para Jardincentro La Flor y por la radicación de las planillas trimestrales, entre otros.

G. ANÁLISIS DEL MERCADO

1. ¿Cuál es el **área geográfica** donde hará negocios (área del mercado)?

El área geográfica donde Jardincentro La Flor hará negocios es el municipio de Pueblo Bueno.

2. ¿Cuál es el **mercado meta** o segmento del mercado?

El segmento del mercado está compuesto por las familias que acostumbran a comprar plantas y artículos de jardinería en el municipio de Pueblo Bueno.

3. Analice su mercado meta y haga un perfil de sus posibles clientes (según le aplique):

a. Sexo	Ambos Sexos
b. Edad	20 años en adelante
c. Miembros de la familia (número)	Familias de diversos tamaños
d. Ingresos	Familias de distintos niveles de ingresos
e. Educación	Personas con distintos niveles educativos
f. Estilo de vida	No aplica
g. Área geográfica de residencia	Municipio de Pueblo Bueno y áreas limítrofes
h. Frecuencia de compra (diario, mensual, anual, bisemanal)	Anual
i. Patrones de compra (efectivo, tarjetas de crédito, lay away, Internet)	Efectivo, Tarjetas de ATH y de Crédito

4. ¿Cuánto es el **gasto promedio** de su producto y/o servicio por parte de los consumidores?

Según la revista “Tu Jardín”, las familias con viviendas rentadas gastan un promedio de \$ 75.00 anual en plantas y artículos de jardinería. Y las familias con viviendas propias gastan \$ 110.00 anual.

5. ¿Cuántos son sus **clientes potenciales** (mercado meta)?

El Negociado del Censo ha estimado que para el año 200X había en Pueblo Bueno 13,574 viviendas ocupadas por el dueño y 3,540 viviendas ocupadas por inquilinos. De acuerdo a una encuesta realizada por el Sr. Palmas, el 70% de las familias acostumbran comprar plantas y artículos de jardinería. Esto significa que el segmento del mercado está compuesto por 9,502 familias con viviendas propias y 2,478 que residen en viviendas rentadas. El cómputo para obtener el tamaño del segmento es el siguiente:

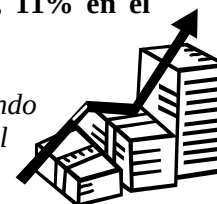
13,574 viviendas propias x 70% = 9,502 y 3,540 viviendas rentadas x 70% = 2,478

6. ¿Cuál es el tamaño del **mercado potencial** expresado en dólares? *Se obtiene multiplicando el gasto promedio de una compra (pregunta 4) por el número de clientes dentro del segmento del mercado seleccionado (pregunta 5).*

9,502 (viviendas propias) x \$ 110.00 (gasto promedio anual) = \$ 1,045,220.00
2,478 (viviendas rentadas) x \$ 75.00 (gasto promedio anual) = + 185,850.00
El Mercado Potencial es de: \$ 1,231,070.00

7. ¿Qué por ciento de dicho mercado se proyecta capturar (**participación proyectada** o “*market share*”)?

Como consecuencia de la agresiva campaña de promoción que se estará llevando a cabo el primer año se espera alcanzar una participación de 9% del mercado, 11% en el segundo año y 13% en el tercer año.



8. ¿Cuáles son sus estimados de **proyecciones de ventas**? Se obtiene multiplicando el porcentaje de participación en el mercado (Pregunta 6) por el tamaño del mercado potencial expresado en dólares (Pregunta 5).

A base de los porcentos de participación esperados y el mercado potencial se han estimado las ventas para los próximos tres años utilizando la siguiente fórmula:

Mercado Potencial x Participación Proyectada = Proyecciones de Ventas

AÑO 1: \$ 1,231,070 (mercado potencial) x .09 (part. proyectada)= \$ 110,796.00

AÑO 2: \$ 1,231,070 (mercado potencial) x .11 (part. proyectada)= \$ 135,417.00

AÑO 3: \$ 1,231,070 (mercado potencial) x .13 (part. proyectada)= \$ 160,039.00

9. Distribuya las proyecciones de ventas estimadas en la pregunta anterior en las siguientes tablas. Tome en cuenta que las ventas suelen fluctuar mensualmente de acuerdo al tipo de negocio, ventas especiales, la época del año (días feriados, festivales, navidad, etc.), entre otros factores.

Año 1		Año 2		Año 3	
Mes 1	6,647.76	Mes 1	8,125.02	Mes 1	9,602.34
Mes 2	11,079.60	Mes 2	13,541.70	Mes 2	16,003.90
Mes 3	7,201.74	Mes 3	8,802.11	Mes 3	10,402.54
Mes 4	9,417.66	Mes 4	11,510.45	Mes 4	13,603.32
Mes 5	11,965.97	Mes 5	14,625.04	Mes 5	17,284.21
Mes 6	8,420.50	Mes 6	10,291.70	Mes 6	12,162.97
Mes 7	8,863.68	Mes 7	10,833.36	Mes 7	12,803.12
Mes 8	6,536.96	Mes 8	7,989.60	Mes 8	9,442.30
Mes 9	8,863.68	Mes 9	10,833.36	Mes 9	12,803.12
Mes 10	9,417.66	Mes 10	11,510.45	Mes 10	13,603.32
Mes 11	11,301.19	Mes 11	13,812.53	Mes 11	16,323.98
Mes 12	11,079.60	Mes 12	13,541.70	Mes 12	16,003.90



H. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

1. ¿Quiénes son sus competidores directos e indirectos?

Existen dos negocios principales que compiten directamente con Jardincentro La Flor; Jardines Lilliam está localizado en la Carr. 318 y Plantas y Algo Más en la Carr. 323 en Pueblo Bueno. Además, existe una tienda por departamento y un supermercado que venden algunas de las plantas que Jardincentro La Flor ha planificado vender.

2. ¿Qué porcentaje de participación del mercado (“market share”) tiene cada uno de los competidores?

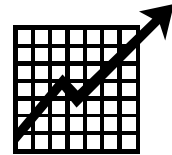
Jardines Lilliam es el competidor más fuerte ya que tiene gran variedad de productos, por lo tanto, la participación debe ser de 35%. Plantas y Algo Más tiene variedad del producto pero el horario de ellos no es conveniente para los clientes por lo tanto la participación debe ser de 25%. La tienda por departamento y el supermercado no venden fertilizantes ni pesticidas y no tienen mucha variedad de plantas además que no venden árboles, por lo tanto, su participación debe ser de 20% para cada uno.

3. ¿Cuáles son los puntos débiles y fuertes de la competencia al compararlo con su negocio?

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada a 100 personas en Pueblo Bueno, el 62% de los consumidores que frecuentan los establecimientos de la competencia indicaron que existe descontento con el servicio que allí le ofrecen ya que ninguno de estos cuenta con los servicios de un horticultor ni ofrecen asesoría.

4. Las ventas de los competidores están: creciendo, estables ó declinando

Están estables.

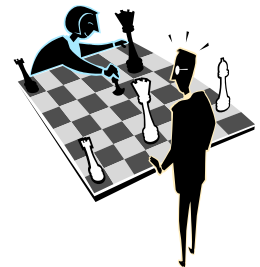


5. ¿Es el mercado lo suficientemente grande para que su negocio pueda generar ganancias y tenga posibilidades razonables de crecimiento?

Sí, ya que el número de competidores es reducido y no atienden satisfactoriamente las necesidades de los clientes. Además la población del municipio está en crecimiento con varios proyectos residenciales en desarrollo.

6. ¿Cuál es la ventaja competitiva de su negocio al compararlo con sus competidores?

La ventaja competitiva de Jardincentro La Flor es el servicio de asesoría, diseño y construcción de jardines para hogares y/o lugares de trabajo, y el hecho de que el Sr. Palmas es horticultor y tiene vasta experiencia en este mercado.



I. ESTRATEGIA DE MERCADEO

1. Determine qué factores o combinación de factores harán que la oferta de su negocio tenga el atractivo suficiente como para que los clientes adquieran sus productos o servicios.

<u> X </u>	Precios
<u> </u>	Calidad y empaque
<u> </u>	Horarios del negocio
<u> X </u>	Servicio al cliente
<u> X </u>	Disponibilidad y variedad del producto y/o servicio
<u> </u>	Distribución
<u> X </u>	Ambiente y localización del negocio
<u> </u>	Garantías
<u> </u>	Términos y métodos de pago
<u> X </u>	Promociones especiales
<u> X </u>	Posicionamiento o imagen del producto

2. Explique en detalle los factores seleccionados en la pregunta anterior.

1. **Precios – Jardincentro La Flor transferirá los buenos precios al cliente que recibe de los suplidores.**
2. **Servicio al cliente – se le estará dando asesoría al cliente de acuerdo a sus necesidades.**
3. **Disponibilidad y variedad – tendrá variedad de árboles y plantas cultivadas por el Sr. Palmas y se tendrá el servicio de “rain check”.**
4. **Ambiente y localización – fácil acceso, está en la carretera principal y con cómodo estacionamiento.**
5. **Promociones especiales – el Sr. Palmas participa de un programa radial y se ofrecerá charlas gratuitas los segundos sábados de mes a partir del sexto mes de operaciones.**

3. ¿Cuánto será el presupuesto de publicidad y/o promoción?

\$ 3,000 para el primer año, adicional a la promoción de apertura a un costo de \$ 600.

4. ¿Cuáles serán los medios de publicidad y/o promoción que se utilizarán para alcanzar y persuadir a los clientes potenciales y sus costos?

<u> X </u>	Periódicos (regionales, isla)	<u> \$ 200 (apertura) </u>
<u> </u>	Revistas especializadas	<u> \$ </u>
<u> X </u>	Radio	<u> \$ 2,800 + \$ 200 (apertura) </u>
<u> </u>	Televisión	<u> \$ </u>
<u> </u>	Internet	<u> \$ </u>
<u> X </u>	Hojas sueltas	<u> \$ 200 + \$ 100 (apertura) </u>
<u> </u>	Cruzacalles	<u> \$ </u>
<u> X </u>	Rotulación del vehículo	<u> \$ 100 (apertura) </u>
<u> X </u>	Páginas amarillas	<u> \$ Libre de costo </u>
<u> </u>	Otros	<u> \$ </u>
Total		<u> \$ 3,600 </u>



La promoción para la apertura comprenderá de 15 “spots” (30 ss) de radio cada dos semanas a un costo de \$ 200, dos anuncios en el periódico regional a un costo de \$ 200, la rotulación del vehículo familiar a un costo de \$100 y la distribución de hojas sueltas a un costo de \$ 100. Los primeros dos meses de operaciones la promoción comprenderá de 15 “spots” (30 ss) de radio a \$ 100 semanales y la distribución de hojas sueltas a un costo de \$ 100 mensuales. Para los próximos meses la promoción será de 15 “spots” (30 ss) de radio

cada dos semanas a un costo de \$ 200 mensuales. Para el segundo y tercer año se utilizará el periódico local y la radio como medios de promoción según las épocas del año de mayor venta para el negocio.

II. DATOS FINANCIEROS

INFORMACIÓN PARA ANÁLISIS DE FUENTES Y USOS DE FONDOS	
USOS DE FONDOS	
<u>Inventario Inicial</u>	\$20,000.00
<u>Compra de Activos No-Depreciables (Ej. Terreno)</u>	Cantidad
Herramientas	\$800.00
Fax	99.00
Mostrador	140.00
Silla de Escritorio	90.00
Archivo Vertical	125.00
Anaqueles (2)	320.00
Escritorio	180.00
Armario de Metal	156.00
Pintura, Pavimento y Rótulos	3,000.00
Compra Total de Activos No-Depreciables	<u>\$4,910.00</u>
NOTA: Los siguientes activos deben ser incluídos en la Tabla de Depreciación que se presenta más adelante.	
<u>Compra de Activos Depreciables (Ej. Vehículo, Maquinaria, Computadora)</u>	Cantidad
Fotocopiadora	\$275.00
Caja Registradora	1,000.00
Compra Total de Activos Depreciables	<u>\$1,275.00</u>
<u>Mejoras a la propiedad: (Construcciones, remodelaciones, preparación del local para operar, etc.)</u>	Cantidad
Construcción de Vivero	\$3,000.00
Sistema de Riego	

Estimado de Gastos en Utilidades:		Depósitos	
	Tipo de Utilidad	Gasto (\$)	
	Agua	\$500.00	
	Teléfono	220.00	
Total de Estimado de Gastos en Utilidades:		<u>\$720.00</u>	
Depósito del Alquiler del Local		\$1,000.00	
Otros gastos pre-operacionales			
Compra de Químicos		\$600.00	
Total de Otros gastos Pre-Operacionales		<u>\$600.00</u>	
Total Gastos Pre-operacionales:		<u>\$6,070.00</u>	
Capital de Operaciones (se consideran los desembolsos de costos fijos de los primeros meses)			
Indique los meses para tomar en consideración en este cómputo:		3	
Describe los desembolsos para el capital de operaciones		Cantidad mensual de cada desembolso	
Pago de Alquiler del Local		\$1,000.00	
Promoción		500.00	
Utilidades		367.50	
Salarios		446.33	
Capital de Operaciones antes de conocer la cantidad del préstamo		\$6,941.49	
Capital de Operaciones Total (incluyendo la mensualidad del préstamo)		\$8,744.91	
Subtotal de Usos del dinero: (no incluye la mensualidad del préstamo)		\$43,196.49	
Aportación en efectivo del Dueño:		\$15,000.00	
Otras Aportaciones:			

Financiamiento aproximado que necesitará: (no incluye mensualidad del préstamo)	\$28,196.49
Total de Usos del dinero: (incluye la mensualidad del préstamo)	\$44,999.91

FUENTES DE FONDOS	
<u>Aportación en efectivo del dueño(s):</u>	\$15,000.00
<u>Otras Aportaciones (Incentivos o Donativos, Premios de Competencias en Efectivo, Etc)</u>	
<u>Cantidad del Préstamo (recuerde llenar las condiciones del préstamo)</u>	\$30,000.00
Interés Anual	7.50%
Período del Préstamo en Años	5
Número de Pagos por Año	12
Fecha de Comienzo del Préstamo	01/01/2013
El Pago Mensual será	\$601.14
<u>Nombre de Institución Financiera</u>	

Total de Fuentes de Fondos	\$45,000.00
Total de Usos de Fondos	\$45,000.00

--

GASTOS OPERACIONALES

<u>Pago Mensual de alquiler del Local</u>	\$1,000.00
---	-------------------

<u>Servicios Profesionales necesarios durante el Año</u>
--

	Por Concepto de:	Cantidad
Mes 1		
Mes 2		
Mes 3	Contador	300.00
Mes 4		
Mes 5		
Mes 6	Contador	300.00
Mes 7		
Mes 8		
Mes 9	Contador	300.00
Mes 10		
Mes 11		
Mes 12		300.00
Total de Servicios Profesionales durante el		<u>\$1,200.00</u>

		año:	
<u>Provisión para sus Gastos Misceláneos:</u>		\$700.00	
<u>Licencias y Permisos requeridos durante el año (No incluya patentes)</u>			
	<i>Por concepto de:</i>	Cantidad	
	Total de Permisos y Licencias:		
<u>Seguros durante el año (Los que apliquen, ej.: Responsabilidad Pública)</u>			
	<i>Por concepto de:</i>	Cantidad	
	Total de Seguros:		
<u>Publicidad / Promoción durante el año:</u>	Mes 1	\$500.00	
	Mes 2	500.00	
	Mes 3	200.00	
	Mes 4	200.00	
	Mes 5	200.00	
	Mes 6	200.00	
	Mes 7	200.00	
	Mes 8	200.00	
	Mes 9	200.00	
	Mes 10	200.00	
	Mes 11	200.00	
	Mes 12	200.00	
	Total de Publicidad y Promoción:	<u>\$3,000.00</u>	
<u>Gastos de Utilidades (Anual)</u>	<i>Tipo de Utilidad</i>	<i>Gasto (\$)</i>	
	Agua	\$830.00	
	Luz	1,500.00	
	Teléfono	1,200.00	
	Celular	640.00	
	Internet	240.00	
	Total de Utilidades:	<u>\$4,410.00</u>	
<u>Mantenimiento de Vehículo(s)</u>			

Mes 1	
Mes 2	
Mes 3	
Mes 4	
Mes 5	
Mes 6	
Mes 7	
Mes 8	
Mes 9	
Mes 10	
Mes 11	
Mes 12	
Total de Mantenimiento de Vehículo(s):	

Estimado de Reparaciones y Mantenimiento

<i>Tipo de Reparación / Mantenimiento</i>			
		Por Concepto de:	Cantidad
Mes 1			
Mes 2			
Mes 3			
Mes 4			
Mes 5			
Mes 6			
Mes 7			
Mes 8			
Mes 9			
Mes 10			
Mes 11			
Mes 12			
		Total de Reparaciones y Mantenimiento:	

Tabla de Depreciación de Activos Depreciables: (Verifique con el Departamento de Hacienda los criterios de Depreciación)

<i>Activo Depreciable</i>	<i>Costo</i>	<i>Años a Depreciar el Activo (Los activos deben depreciarse por un mínimo de 3 años)</i>	<i>Depreciación Anual (Costo ÷ Años)</i>
Fotocopiadora	\$275.00	5	\$55.00
Caja Registradora	1,000.00	5	200.00
Construcción de Vivero	3,000.00	5	600.00
Sistema de Riego	1,000.00	5	200.00

Costo de Activos Depreciables:	<u>\$5,275.00</u>	Total de Depreciación:	<u>\$1,055.00</u>
---------------------------------------	--------------------------	-------------------------------	--------------------------

--

<u>Indique la tasa contributiva que le aplica</u>	21%
---	------------

OTROS GASTOS OPERACIONALES		
	Por Concepto de:	Cantidad
Mes 1		
Mes 2		
Mes 3		
Mes 4		
Mes 5		
Mes 6	Compra de Químicos	\$600.00
Mes 7		
Mes 8		
Mes 9		
Mes 10		
Mes 11		
Mes 12		
Total de otros gastos operacionales:		<u>\$600.00</u>

<u>Distribuya su proyección de ventas de \$110,796 para el primer año de operación:</u>		
	Mes 1	\$6,647.76
	Mes 2	11,079.60
	Mes 3	7,201.74
	Mes 4	9,417.66
	Mes 5	11,965.97
	Mes 6	8,420.50
	Mes 7	8,863.68
	Mes 8	6,536.96
	Mes 9	8,863.68
	Mes 10	9,417.66
	Mes 11	11,301.19
	Mes 12	11,079.60
Total de ventas proyectadas:		<u>\$110,796.00</u>

<u>Patente Municipal (Tasa Contributiva)</u>	0.5%
--	-------------

<u>Distribuya los otros ingresos proyectados \$2,160 para el primer año de operación</u>		
	Por Concepto de:	Cantidad
Mes 1		\$180.00
Mes 2		180.00
Mes 3		180.00

Mes 4	180.00
Mes 5	180.00
Mes 6	180.00
Mes 7	180.00
Mes 8	180.00
Mes 9	180.00
Mes 10	180.00
Mes 11	180.00
Mes 12	180.00
Total de otros ingresos:	
	\$2,160.00

III. CARTA DE TRÁMITE

1. ¿A quién se le presentará el Plan? *(Persona contacto, posición, organización y dirección)*

**Sr. Prestamista
Gerente
Mi Banco Favorito
PO BOX 5555
Pueblo Bueno, PR 00936**



2. ¿En qué consiste el negocio? ¿Por qué se espera que sea exitoso? *(Refiérase a la pregunta #3 de la sección Historial y Descripción del Negocio.)*

Es un centro de jardinería que se dedicará a la venta de plantas para interiores y exteriores además de árboles frutales y de sombra, entre otras cosas. Jardincentro La Flor viene a cubrir la necesidad de un negocio que no sólo se dedique a vender las plantas y artículos que el consumidor busca, sino que también le servirá al cliente con el profesionalismo que esta actividad exige.

3. ¿Cuál será la estructura legal: propietario individual, sociedad o corporación? *(Refiérase a la pregunta #5 de la sección Historial y Descripción del Negocio.)*

El negocio se organizará bajo propietario individual.

4. ¿Quién será el dueño(s) y/o socio(s)?

El Sr. Trinitario Palmas será el dueño del negocio.



5. ¿Cuál es el historial personal del dueño(s) y/o socio(s)?

El señor Trinitario Palmas es horticultor de profesión. Fue vendedor de los dos suplidores más grandes del mercado en área de artículos de jardinería. Fue escogido vendedor del año seis veces durante el tiempo que trabajó vendiendo artículos de jardinería.

6. ¿Cuál es el propósito del Plan? (Si el Plan documenta una propuesta financiera debe incluirse cuánto dinero se solicita.)

El propósito del plan es solicitar un financiamiento de \$ 30,000.00 con colateral hipotecario. El dinero se utilizará para mejoras al local el cual se rentará a un término de cinco años para la construcción del vivero y la compra de equipo e inventario.

7. ¿Es un negocio nuevo o existente? Si es un negocio existente, ¿desde cuándo está operando?

Es un negocio nuevo.

8. ¿Dónde estará ubicado el Negocio?

Jardincentro La Flor estará ubicado en la Carr. 320 K.m. 3.3 Bo. Florido en el Municipio de Pueblo Bueno.

9. Describa brevemente las características físicas del local y terreno donde estará ubicado el negocio.

El local cuenta con un espacio de 1,000 pies cuadrados y un terreno de una cuerda de extensión, donde estará ubicado el vivero. Además cuenta con amplio estacionamiento y cómodo acceso.

10. ¿Cuál es la situación actual de este tipo de negocio y sus características? *(Refiérase a la pregunta #2 de la sección Historial y Descripción del Negocio.)*

Ha habido un reciente aumento en el número de empresas que se dedican al mantenimiento de patios y plantas en hogares y empresas comerciales. La demanda por plantas florales ha ido en aumento en años recientes, según el Censo de Agricultura 200X. El municipio de Pueblo Bueno no ha sido la excepción a las tendencias anteriores.

IV. PORTADA

- Propósito del documento *(propuesta financiera, plan de negocios, etc.)*

Plan de Negocios y Propuesta Financiera

- Nombre del negocio

Jardincentro la Flor

- A quién se le presentará el documento (si aplica)

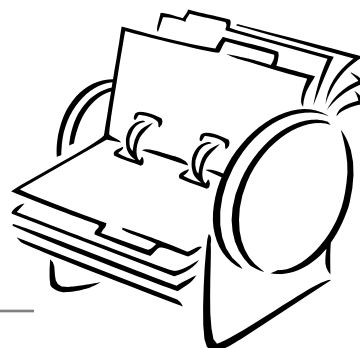
Mi Banco Favorito

- Dueño(s) o socio(s)

Sr. Trinitario Palmas

- Dirección

**PO Box 10776, Pueblo Bueno
Puerto Rico, 00334-0776**



- Teléfono / Fax

(787) 581-0101

- E-mail

flor@shefleras.com

ANEXO D

1 de noviembre de 20XX

Sr. Prestamista
Gerente
Mi Banco Favorito
PO BOX 5555
Pueblo Bueno, PR 00936

Estimado señor Prestamista:

El negocio que se propone establecer y que se describe a continuación es un centro de jardinería. Esta empresa se dedicará a la venta de plantas para interiores y exteriores además de árboles frutales y de sombra, entre otros. El negocio se organizará bajo propietario individual. El dueño y administrador del negocio será este servidor. Mi preparación académica como horticultor y las experiencias obtenidas en empleos anteriores me han permitido ampliar los conocimientos en el área de ventas al por mayor de plantas y artículos de jardinería y desarrollar mayores destrezas en el campo de la jardinería y la horticultura.

El propósito de la presente es solicitar financiamiento de \$30,000.00 con colateral hipotecario. El mismo será para mejoras al local el cual se rentará a un término de cinco años, para la construcción del vivero y la compra de equipo e inventario. Jardincentro La Flor estará ubicado en la Carr. 320 K.m. 3.3 Bo. Florido en el Municipio de Pueblo Bueno. El local cuenta con un espacio de 1,000 pies cuadrados y un terreno de una cuerda de extensión, donde estará ubicado el vivero. Además cuenta con amplio estacionamiento y cómodo acceso.

La demanda por plantas florales ha ido en aumento en años recientes, según el Censo de Agricultura 200X. El pueblo de Pueblo Bueno no ha sido la excepción a las tendencias anteriores. Jardincentro La Flor, viene a cubrir la necesidad de un negocio que no sólo se dedique a vender las plantas y artículos que el consumidor busca, sino que también le sirva al cliente con el profesionalismo que esta actividad exige.

Por otro lado, ofreceremos asesoría gratuita en la tienda además de diseño y construcción de jardines a aquellos clientes que soliciten el servicio. Una encuesta que realizamos reveló que 62% de los consumidores que frecuentan los establecimientos de la competencia sienten descontento con el servicio que reciben en esos comercios.

El Plan de Negocios adjunto describe las operaciones que se estarán llevando a cabo en Jardincentro La Flor y nuestra propuesta financiera para su consideración.

Estoy en la mejor disposición de reunirnos a su conveniencia para ampliar la información presentada y discutir con usted detalles o inquietudes relacionadas a la propuesta. Puede comunicarse con este servidor al teléfono (787) 581-0101. Agradezco de antemano su atención a este particular.

Cordialmente,

Trinitario Palmas

Anejos