



# Cómo Redactar un Plan de Negocio



Presentación Adaptada para el Programa Autoempleo PR Emprende Conmigo  
Derechos Reservados: Compañía de Comercio y Exportación

# Requerimiento de Aprobación

- Para obtener su certificación deberá cumplir con las horas de ésta actividad por lo que deberá asegurarse de registrar su entrada y salida en el área de requisito.
- Tener la certificación es un requisito al momento de entregar su propuesta.



# Objetivo del Taller

- Redactar un Plan de Negocio con sus Estados Financieros

OBJECTIVES



# Autoevaluación

- Debemos Evaluar
  - Capacidades y Conocimiento
  - Destrezas y tacto para tratar con personas
  - Recursos
  - Tiempo y Responsabilidades
  - Salud

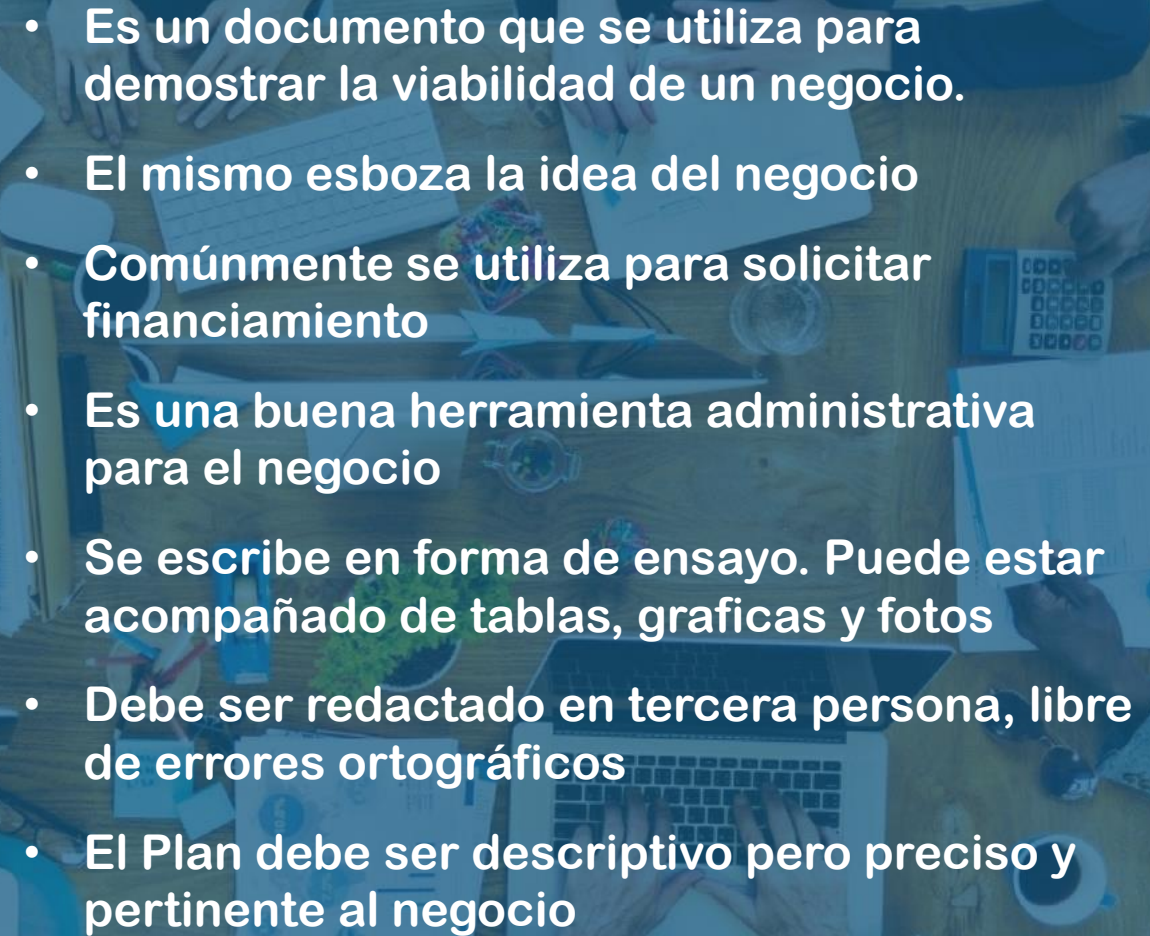


# Viabilidad de una Idea

- Debemos Evaluar
  - Validar nuestra idea de negocio en el mercado
  - Preguntarnos qué problema resuelve nuestra idea de negocio
  - Evaluar si sus clientes potenciales estarían dispuestos a comprar sus productos o servicios



# ¿QUE ES UN PLAN DE NEGOCIO?

- Es un documento que se utiliza para demostrar la viabilidad de un negocio.
  - El mismo esboza la idea del negocio
  - Comúnmente se utiliza para solicitar financiamiento
  - Es una buena herramienta administrativa para el negocio
  - Se escribe en forma de ensayo. Puede estar acompañado de tablas, graficas y fotos
  - Debe ser redactado en tercera persona, libre de errores ortográficos
  - El Plan debe ser descriptivo pero preciso y pertinente al negocio
- 

# ¿CUANTAS PARTES TIENE UN PLAN DE NEGOCIO?



# Datos del Negocio

- ✓ Portada
- ✓ Tabla de Contenido
- ✓ Resumen Ejecutivo
- ✓ Solicitud de Aportación
- ✓ Descripción del Negocio
- ✓ Estructura y Localización
- ✓ Descripción de los Productos/Servicios
- ✓ Recursos Humanos
- ✓ Análisis del Mercado
- ✓ Análisis de la Competencia
- ✓ Estrategia de Mercadeo



# Datos Financieros

- ✓ \*Estado de Ingresos y Gastos
- ✓ \*Estados Financieros Personales de los Dueños
- \* Llevan notas explicativas

# Portada



- ✓ Plan de Negocio
- ✓ Nombre del Negocio
- ✓ Nombre del Dueño
- ✓ Dirección
- ✓ Teléfono
- ✓ Correo Electrónico

# Tabla de Contenido

- ✓ Informa en qué página se encuentra cada sección.

## Table of Contents

1. Introduction	3
2. Game market overview	5
2.1 General market overview	5
2.2 Market penetration effectiveness	6
2.3 Blockchain and mobile games	8
2.4 Game market competitive environment	11
2.5 Mobile gaming apps profitability	11
2.6 Other blockchain-based games	13
3. Business model	14

# Resumen Ejecutivo

- ✓ Presenta un resumen de 1 a 2 páginas del contenido del Plan
- ✓ Se redacta una vez haya finalizado cada sección del Plan
- ✓ Debe ser presentado al principio de su Plan



# Resumen Ejecutivo

## Contenido

- ¿A que se dedicará su negocio?
- ¿Qué tipo de organización legal tiene? (DBA o Corporación)
- ¿Dónde estará ubicado?
- ¿Quién administrará el negocio y con qué preparación o experiencia cuenta la persona?
- ¿Qué venderá? ¿Quién será su suplidor principal?
- ¿Quiénes son sus clientes potenciales?
- ¿Quiénes son sus competidores principales y que ventaja tiene su negocio al compararse con la competencia ?
- ¿Cuánto usted aportará?
- ¿Cuáles son las ventas y ganancias proyectadas?

# Solicitud de Aportación

- Su solicitud debe ser dirigida al Departamento del Trabajo y Recursos Humanos y a la Compañía de Comercio y Exportación
- ¿Cuál será su aportación como dueño?
- ¿Cuáles son las ventas proyectadas para los primeros 2 años?

# Aportación del Dueño

Son aquellas cosas que usted va aportar al negocio.



## Aportación en Efectivo

- Dinero en efectivo que usted posea para el negocio

## Aportación Mediante Inversión

- Deberá realizar una lista con el precio o valor actual de la compra/gasto
  - Mejoras a la propiedad
  - Compra de Equipos y Herramientas
  - Compra de Inventario
  - Gastos Pre-Operacionales

# Ejemplos de Aportaciones del Dueño

## Mejoras al Quiosco



- Cualquier modificación que realice al quiosco para adaptarlo para su concepto

## Equipos y Herramientas



- Nevera, estufa, batidoras, computadoras, impresoras, caja registradora, etc.



# Aportaciones del Dueño

## Compra de Inventario



- Agua, azúcar, cajas, piezas de ropa, materia prima para elaborar lo que usted venderá

## Compra de Mobiliario

- Sillas de espera, mesas para comer



# Aportaciones del Dueño

## Gastos Pre-operacionales



- Fianzas - Depósito de renta
- Seguros – Responsabilidad Pública, Contenido, etc.
- Permisos – Licencia para Operar un Negocio Ambulante, Curso de Inocuidad de Alimentos
- Promoción Inicial - Rótulo, uniformes, opúsculos, tarjetas de presentación, logo, diseño de página web, etc.
- Servicios Profesionales - Artista gráfico, contable, abogado, ingeniero, etc.

# Descripción del Negocio

- Trasfondo de la Industria – Busque información sobre qué cosas están pasando en la industria “trends”.
- Nombre del negocio – ¿Cómo surgió el nombre del negocio?
- Tipo de organización legal – (DBA o Corporación) para realizar una corporación o registrar un nombre debe ir al Departamento de Estado o [www.estado.pr.gov](http://www.estado.pr.gov)
  - **Propietario Individual** (DBA) – El dueño es la persona que teniendo la capacidad legal para hacer negocios se dedica a dicha actividad, a nombre propio o utilizando un nombre comercial. Ej. Juan del Pueblo h/n/c Supermercado Borinquen.
  - **Corporación** – Es una entidad con personalidad jurídica independiente a los dueños

# Descripción del Negocio

- ¿A qué se dedicará su negocio?
- ¿Cómo venderá? (al detal, servicio, combinación)
- ¿Cuál será el concepto? (ambiente a ofrecer/especialización)
- ¿Cuáles son las razones para establecer este tipo de negocio ?
- ¿Qué necesidades su negocio va a satisfacer?
- ¿Cuándo comenzará operaciones?
- ¿Cuales son los días y en que horario su negocio operará?
- ¿Qué métodos de pago aceptará?



# Licencia de Negocio Ambulante

- **PRIMER PASO: CONSULTE CON EL MUNICIPIO DONDE SE QUIERE ESTABLECER**
  - \* Comúnmente los municipios requieren la siguiente información. No obstante algunos Municipios pueden variar en cuanto a documentación requerida
    - ✓ Dos Fotos 2 x 2 (puede variar la cantidad de fotos según el municipio)
    - ✓ Certificado de Nacimiento (Si nació en PR debe ser expedido después de 2011)
    - ✓ Seguro Social
    - ✓ Solicitud de Licencia de Vendedor Ambulante
    - ✓ Prueba de Residencia (recibo de agua, luz, teléfono, contrato de arrendamiento y/o estado de cuenta de Banco)
    - ✓ Identificación Vigente (licencia de conducir, pasaporte, Real ID)
    - ✓ Certificado de Antecedentes Penales Vigente (Certificado de Buena Conducta)
    - ✓ Certificado de Salud Vigente
    - ✓ Venta de Comida (Evidencia de haber aprobado un curso de Inocuidad de Alimentos).

# Licencia de Negocio Ambulante

**Todos estos documentos deben ser negativos. Si existiera alguna deuda debe realizar los procesos necesarios para que quede en negativo o acogerse a un plan de pago y que el mismo esté al día. Si el negocio operará bajo un DBA se requirieran los documentos a nombre del dueño, si es Corporación se requerirán a nombre del dueño y a nombre de la Corporación**

- ✓ Certificación de No Deuda con Asume
- ✓ Certificación de Radicación de Planillas de Contribución Sobre Ingresos de los Últimos Cinco Años (Modelo SC 6088). Si no rindió planillas en alguno de los cinco años debe traer Certificación (Modelo SC 2781) declaración de por qué no rindió planillas. (Departamento de Hacienda o Comercio y Exportación).
- ✓ Certificación de no Deuda con Hacienda (Modelo SC 6096)
- ✓ Certificación de no Deuda por propiedad Mueble e Inmueble y Certificación de todos los Conceptos del CRIM
- ✓ Certificación de no Deuda con el IVU Estatal, Registro del IVU en la Ubicación y/o Localidad Solicitada (Departamento de Hacienda).
- ✓ Certificación de no Deuda con el IVU Municipal (City Tax) y Registro de la Ubicación Solicitada.

# Licencia de Negocio Ambulante

- **Endosos o licencias requeridas al proponente. Las mismas deben estar vigentes**
  - ✓ Certificación de no Deuda por Patente
  - ✓ Copia de la Licencia del Vehículo de Motor y/o Arrastre que esté vigente. La licencia tiene que estar a nombre del proponente
  - ✓ Foto de la unidad de venta o medio de negocio.
  - ✓ Foto y croquis de la ubicación solicitada
  - ✓ Licencia Sanitaria (Salud Ambiental)
  - ✓ Inspección del Departamento de Bomberos
  - ✓ Endoso de Obras Públicas Municipal
  - ✓ Permiso del Dueño o Contrato de Arrendamiento del Espacio
  - ✓ Certificado de Incorporación (Solo para Corporaciones)
  - ✓ Certificado de “Good Standing” del Departamento de Estado (Solo para Corporaciones)
  - ✓ Resolución Corporativa con sello de la corporación (no necesitan sello entidades PSC y LLC)
  - ✓ Documento del IRS con el Seguro Social Patronal.

# Estructura y Localización



- Describa cómo estará equipado el quiosco. Informe con que recursos usted cuenta para las mejoras al quiosco.
- ¿Dónde estará ubicado en el negocio ? (Dirección Completa)
- Informe sobre algún distintivo o cualidades que posea el local
- Notifique las razones para escoger dicha localización – ej. altamente transitado, cerca de suplidores, renta razonable.
- Notifique cuanto usted pagará (incluyendo fianza) y a cuál es el término del alquiler. Si usted no incurrirá en gastos de renta explique las razones.
- Describa de forma breve si el alquiler incluye: utilidades, mobiliarios, recogido de basura, seguridad, etc.



# Descripción de los Productos / Servicios

- Describa como son los productos/servicios que usted venderá
- ¿Qué atributo tienen sus productos/servicios?
- ¿Qué precio tendrán sus productos/servicios?
- Notifique y describa quienes serán sus suplidores
- ¿Qué garantía ofrecerá a sus clientes al adquirir sus productos/servicios? (si aplica)





# Recursos Humanos

## *Dueño y Empleados*

- Debe presentar un breve historial del dueño. Describa los conocimientos del dueño sobre la administración de una empresa, experiencia laboral, educación, y otros datos relevantes a la operación del negocio.
- Describa cuales son las funciones del dueño y cuál será su compensación.
- Si usted va a contratar empleados, provea una breve descripción de las tareas que realizarán. Notifique cuantos serán, cuantas horas trabajaran y cuanto pagara por hora.



# Recursos Humanos

## *Aportaciones Patronales*

- Las aportaciones patronales también conocidas como impuestos sobre la nómina son gastos operacionales del negocio. Recuerde contemplar estos gastos al momento de reclutar empleados.
  - ✓ Seguro Social – 6.20%
  - ✓ Medicare – 1.45%
  - ✓ Sinot (Incapacidad) – 0.30%
  - ✓ Desempleo Estatal – 5.4%
  - ✓ Desempleo Federal – .8%
  - ✓ Fondo – 1.75%



# Recursos Humanos

## *Servicios Profesionales*

- Notificar que harán para su negocio
- Cuanto pagara y con que frecuencia solicitará el servicio
- Informe los requerimientos de que debe tener el contratista independiente. Si usted tiene información de las cualificaciones de ésta persona puede incluir una sinopsis en esta sección.

# Análisis del Mercado

- ✓ Busca definir el perfil del cliente
- ✓ Se analiza el mercado en cuanto a tamaño y potencial económico

- ¿Quiénes son sus clientes?
  - Consumidores: edad, género, localización, ingresos, ocupación, nivel escolar
  - Empresas: industria, localización, tamaño, ventas anuales y etapa de la empresa – incipiente, expansión o madura
- ¿Cuántos son?
- ¿Cuáles son sus necesidades?



# Análisis del Mercado

- ¿Cuál es el gasto promedio de su cliente para los productos/servicios que usted ofrece?
- ¿Cuál es la frecuencia de compra de su cliente potencial?



# Análisis de la Competencia

- Identifique sus competidores directos e indirectos (analice al menos 4 competidores).
  - Comience con los competidores directos
  - Para cada competencia informe su dirección
  - ¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles de la competencia? (para cada uno)
- ¿Sus competidores están creciendo o declinando? (para cada uno)





# Análisis de la Competencia

✓ Realice un análisis de su empresa.

**F**ortalezas

**O**portunidades

**D**ebilidades

**A**menazas

✓ Compare su empresa vs. la competencia para los siguientes factores

Factor	Fortaleza	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Producto				
Precio				
Calidad				
Selección				
Estabilidad				
Reputación				
Localización				
Apariencia				
Métodos de Pago				
Política de Crédito				
Mercado				



TU MARCA EN  
LAS DIFERENTES

#REDESSOCIALES



YouTube



DARTE A CONOCER  
GANAR VISIBILIDAD  
FIDELIZAR CLIENTES  
COMUNICAR PROMOCIONES

CREAR CONTENIDOS DE CALIDAD  
VÍDEOS SOBRE TU MARCA Y PRODUCTOS  
LLEGAR DE MANERA DINÁMICA AL CLIENTE

SABER QUÉ SE DICE DE TU MARCA  
SERVICIO CLIENTE POSTVENTA  
DIALOGAR CON LOS USUARIOS

BUSCAR NUEVAS COLABORACIONES  
FACILITAR RELACIONES CON OTRAS MARCAS  
CREAR IMAGEN CORPORATIVA

DECIDIR EN EL PROCESO DE COMPRA  
MOSTRAR TUS PRODUCTOS  
CAPTAR NUEVOS CLIENTES

MEJORAR TU POSICIONAMIENTO  
GANAR VISIBILIDAD  
CREAR UNA COMUNIDAD

MOSTRAR TUS PRODUCTOS  
CREAR UNA COMUNIDAD  
MEJORAR LA IMAGEN DE MARCA





# Estados Financieros



# Presupuesto Operacional Mensual

- Refleja las ventas y responsabilidades (gastos) mensuales del negocio

Nombre del Negocio		
Presupuesto Operacional Mensual		
Mes 2018		
		Presupuesto Mensual
Ventas		
Menos: Costo de lo Vendido		
Total de Ingresos		
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
Nómina		
Aportaciones Patronales		
Renta		
Utilidades (agua/luz/gas/gasolina)		
Seguros		
Licencias		
Patente Municipal		
Servicios Profesionales		
Materiales de Oficina		
Mantenimiento		
Promoción		
Gasto de Gasolina y Peaje		
Cargos Bancarios / Procesamiento Tarjetas		
Misceláneos		
Total de Gastos		
Ingreso Neto Operacional		
Provisión para contribuciones (21%)		
<b>INGRESO NETO</b>		

# Ingresos y Gastos

Nombre del Negocio		
Estado de Ingresos y Gastos Proyectado		
Primeros dos años de operación		
	Año 1	Año 2
Ventas		
Menos: Costo de lo Vendido		
Total de Ingresos		
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>		
Nómina		
Aportaciones Patronales		
Renta		
Utilidades (agua/luz/gas/gasolina)		
Seguros		
Licencias		
Patente Municipal		
Servicios Profesionales		
Materiales de Oficina		
Mantenimiento		
Promoción		
Gasto de Gasolina y Peaje		
Cargos Bancarios / Procesamiento Tarjetas		
Misceláneos		
Total de Gastos		
Ingreso Neto Operacional		
Provisión para contribuciones (21%)		
<b>INGRESO NETO</b>		

- ✓ Un estado de ganancias y pérdidas
- ✓ Su objetivo es medir el desempeño operativo de la empresa en un periodo determinado
- ✓ Este Estado lleva notas. Las notas a los estados son explicaciones de cómo llegamos a los números informados

# Estado Financiero Personal

- ✓ Presenta los activos y pasivos del dueño del negocio
- ✓ Los números se reflejan ya sea por su valor actual y balance de canvelación. No por pago mensual
- ✓ Su objetivo es analizar la solvencia del individuo quien solicita financiamiento
- ✓ Este Estado lleva notas

NOMBRE DEL NEGOCIO			
Estado Financiero Personal			
Al 31 de marzo de 2018			
<b>Activos</b>			
Efectivo		\$	-
Inversiones en:			
Instrumentos mercadeables (acciones)			-
Corporaciones			-
Cuentas de Retiro Individual			-
Planes de Retiro			-
Residencia			-
Terreno(s)			-
Vehículo(s)			-
Mobiliario y enseres			-
Efectos personales y joyería			-
Total de activos		\$	-
<b>Pasivos y Capital Neto</b>			
Cuentas a pagar		\$	-
Préstamos no garantizados (tarjetas, personales, etc.)			-
Préstamo vehículo			-
Préstamo Estudiantil			-
Hipoteca por pagar			-
Total de Pasivos			-
Capital neto			-
Total de Pasivos y Capital Neto		\$	-



# Cómo Solicitar

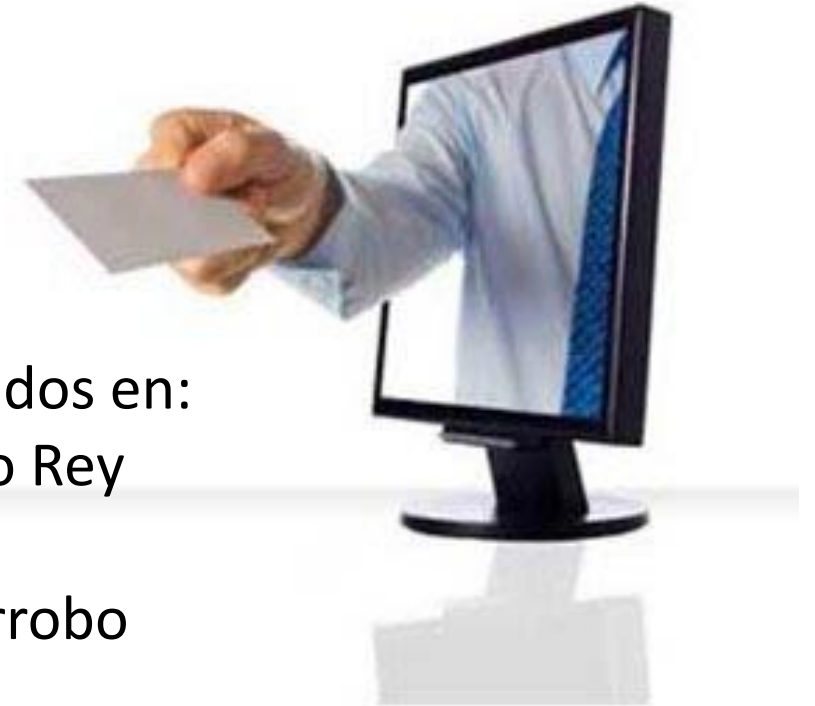




# Cómo Solicitar

## Hay dos formas para solicitar:

- A través de nuestro correo electrónico **[premprendeconmigo@cce.pr.gov](mailto:premprendeconmigo@cce.pr.gov)**
- Visitando uno de nuestros dos Centros de Negocios localizados en:  
**San Juan** - Ave. Chardón # 159, Edificio New San Juan, Hato Rey  
**Mayagüez** - Centro Regional de Distribución 201 Ave. Algarrobo Suite #3 Centro Comercial Mayagüez



# Requisitos

✓ **Toda solicitud debe presentar en original los siguientes documentos. La oficina se encargará de fotocopiar los mismos. Otros documentos pueden ser solicitados**

- Completar formulario de solicitud.
- Certificación del Registro de Comerciantes del Departamento de Hacienda
- Propuesta de Negocio
- Copia de una (1) factura de servicio de alguna utilidad o cuenta bancaria a nombre del solicitante y de la cual surja una dirección residencial.
- Identificación legal con foto
- Certificación Reciente de No Deuda Contributiva del Departamento de Hacienda:
- Si es corporación con menos de un año de establecida debe proveer la certificación de la corporación más la del solicitante.
- Certificación de Radicación de Planillas de los últimos 5 años del Departamento de Hacienda:**

Si es DBA con Seguro Social Patronal deberá presentar declaración jurada indicando que rinde en su planilla personal los ingresos de su negocio y que no tiene deuda con el gobierno. Si es corporación con menos de un año de establecida deberá proveer la certificación de la corporación más la del solicitante. Si no ha rendido por alguno de los últimos 5 años deberá presentar declaración jurada provista por el Departamento de Hacienda si solicita como individuo, o por un abogado si solicita como corporación. Si no ha rendido por alguno de los últimos cinco (5) años deberá presentar declaración jurada provista por el Departamento de Hacienda Formulario SC 2781.

# Requisitos

- Certificación Reciente de Negativa de Deuda por Todos los Conceptos del CRIM**
- Certificación Actualizada de No Deuda del Seguro por Desempleo e Incapacidad del DTRH.**
- Certificación Actualizada de No Deuda del Seguro Choferil del DTRH.**
- Certificaciones de Cumplimiento de la Administración para el Sustento de Menores (ASUME):** Una bajo Seguro Social Personal y otra bajo Seguro Social Patronal, si aplica.
- Si es Corporación: Certificado de Registro del Departamento de Estado.**
- Certificación de Deuda – Corporación del Fondo del Seguro del Estado.**

# Fecha Limite

- ✓ **Usted tendrá hasta el 16 de noviembre de 2018 para hacer entrega de la propuesta junto con los documentos requeridos.**





# PUERTO RICO EMPRENDE

# Propuesta de Negocio

Programa Autoempleo *"Puerto Rico Emprende  
Conmigo"*

Nombre del Negocio

Nombre del Propietario

Teléfono

Correo Electrónico

## Tabla de Contenido

Resumen Ejecutivo.....	3
Solicitud de Aportación.....	4
Historial y Descripción del Negocio.....	5
Estructura y Localización .....	6
Descripción de Productos y Servicios.....	7
Recursos Humanos.....	9
Análisis del Mercado .....	10
Análisis de la Competencia.....	11
Estrategia de Mercado .....	12
Presupuesto Operacional Mensual .....	13
Estado de Ingresos y Gastos Proyectado.....	14
Estado Financiero Personal.....	15
Documentos de Apoyo.....	16

## Resumen Ejecutivo

El negocio que se propone en este documento es uno orientado a tipo de negocio. El mismo llevará el nombre de nombre del negocio y será operado y administrado por nombre del dueño.

Nombre del Negocio se dedicará a la venta de que venderá. El mismo estará ubicado en dirección completa. El negocio operará de forma individual/corporación y contará con los siguientes permisos para operar: nombre permisos necesarios.

El dueño del negocio será su nombre quien cuenta con experiencia en nombre su experiencia y educación en nombre su educación.

Los clientes potenciales son como son los sus clientes meta. Nuestro proveedor principal será nombre su proveedor más importante quien nos proveerá informe que usted le va a comprar.

Hemos identificado cuatro competidores para nuestro negocio siendo estos: nombre 4 competidores. Los mismos son reconocidos por nombre al menos 3 detalles positivos. No obstante nombre de su negocio tendrá la ventaja de ser un negocio orientado a nombre el concepto y de se distinguirá de los demás por informe cuál será su diferenciación.

Hemos realizado proyecciones conservadoras para los primeros dos años de operación siendo estas \$ indique cantidad para el primer año y \$ indique cantidad para el segundo año de operación.



*Aportación del Dueño*

La aportación del dueño está valorada en \$ indique cuanto es su aportación total, siendo ésta la siguiente:

*Ventas Proyectadas*

Según nuestras proyecciones estimamos unas ventas de \$ indique cantidad para el primer año y \$ indique cantidad para el segundo año de operación.

Mejoras al quiosco	Valor
Notifique mejoras o modificaciones	Cuánto usted pagó por el mismo
Equipos y Herramientas	Valor
Inventario	Valor
Gastos Pre-Operacionales	Valor

## Historial y Descripción del Negocio

### *Trasfondo de la Industria*

(Incluya una breve descripción de lo que está pasando en la industria y porque los clientes están buscando sus productos/servicios para comprarlos)

### *Descripción del Negocio*

El negocio propuesto es nuevo y se organizará bajo propietario individual/corporación. Es un quiosco rodante que se dedicará a la venta de indique que va a vender. El negocio operará bajo el nombre de Nombre del negocio ya que razones para nombrar el negocio con ese nombre. El negocio tiene un concepto describa el concepto que lo hará diferente a los demás negocios dedicados a la venta de productos/servicios similares.

La idea de establecer nombre del negocio surgió por qué usted se ideó establecer el negocio?. El mismo viene a suplir la necesidad de los clientes que buscan describa qué buscan los clientes en el pueblo o área de establecimiento.

El dueño y administrador del negocio será el/la Sr./Sra , quien cuenta con años de experiencia en el campo indique su experiencia y educación en grado escolar/certificaciones. Nombre del negocio operará de días de operación de horario que estará abierto. Se espera que el negocio comience operaciones en mes y año. Aceptaremos tipos de métodos de pago cómo método de pago.

## Estructura y Localización

La dinámica del negocio se llevará a cabo en un quiosco rodante el cual estará ubicado en una instalación pública/privada en dirección completa del negocio. Esta ubicación es ideal para nuestro negocio ya que en el área existen describa las cualidades del área. Además la ubicación tiene la ventaja de ser describa otra cualidad. La renta para este establecimiento es de \$diga cuánto pagará por un término de cuántos años es su contrato e incluye mencione si incluye utilidades, mobiliarios o servicios.

## Descripción de Productos y Servicios

El negocio a establecerse se dedicará a la venta de indique qué usted va a vender. Contaremos con un amplio y distinguido inventario en mencione su mercancía o servicio. Nuestros suplidores principales serán nombre al menos 3. Como parte del servicio de nombre del negocio ofreceremos informe algo adicional que da valor a su negocio. Los precios de nuestros productos/servicios serán accesibles ya que fluctúan de \$indique precio menor a \$indique precio mayor. A continuación detallamos una breve descripción de lo que cliente podrá encontrar en nombre del negocio.

- Provea una breve descripción de sus productos/ servicios con sus precios.

A continuación, tabla con los producto/servicios que se ofrecerán en el negocio.

Análisis de Ventas Mensual					
Artículo	Costo	Precio de Venta (Lo que paga el cliente)	Unidades Vendidas al Mes	Costo de lo vendido (Multiplicar Costo X Unidades Vendidas al Mes)	Ventas (Multiplicar Precio de Ventas X Unidades Vendidas al Mes)
Totales					

## Recursos Humanos

### *Dueño*

Nombre del negocio será dirigido y operado por nombre completo del dueño quien cuenta con número de años de experiencia en mencione cualidades tuyas para administrar su negocio. Además el/la Sr/Sra. cuenta con indique sus conocimientos y destrezas. El dueño del negocio estará encargado de indique sus responsabilidades en el negocio y tendrá un salario de \$indique su salario mensual.

### *Empleados*

Cómo parte del equipo de trabajo del negocio se reclutará indique cuántos empleados contratará y posición. Este puesto tendrá la responsabilidad de indique que tareas realizara para su negocio. El personal para este puesto será contratado a tiempo completo/parcial y devengara una compensación de \$indique cantidad la hora.

### *Servicios Profesionales*

Se contratará los servicios de un nombre la profesión para que realice notifique qué servicio ofrecerá. Estos servicios tendrán un costo de \$indique cuanto usted pagará y con qué frecuencia lo pagará.

## Análisis del Mercado

El mercado de nombre del negocio está compuesto de nombre el perfil de su clientela que buscan que cosas buscan en su producto/servicio. Al estar establecidos en donde están establecidos se estima que número de personas que son clientes potenciales personas son clientes potenciales para nuestro negocio ya que la población de nombre del municipio está compuesta por número de habitantes según el último censo.

Nuestros mercado meta son aquellas personas que buscan que cosas buscan sus clientes en sus productos. Según nuestra experiencia el cliente potencial efectúa compras para estos servicios de forma indique si es diario, semanal, mensual, anual u otro y su gasto promedio es de indique \$gasto promedio.

## Análisis de la Competencia

Existen cuatro negocios principales que compiten directamente con el nuestro: Nombre los negocios. Para identificar negocios que compiten con nombre de su negocio se tomaron en consideración los siguientes factores: nombre al menos 5 factores.

Nombre de 1 de los negocio de competencia ubicado en incluya dirección es reconocido por indique porqué es reconocido. El segundo, ubicado en incluya dirección se distingue por qué cosas tiene positivas el tercero, localizado en incluya dirección nombre del lugar es famoso por nombre alguna cualidad y el cuarto, establecido en incluya dirección se reconoce por nombre cualidades.

No obstante al comparar nombre su negocio con sus competidores principales encontramos que nuestro negocio se distinguirá por mencione características o puntos fuertes de su negocio. Para saber las fortalezas y debilidades del negocio se realizó un análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas siendo este el siguiente:



Análisis FODA				
Factor	Fortaleza	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Escoja al menos 6 factores				

## Estrategia de Mercado

Para atraer la atención de los clientes potenciales hacia nuestro negocio se llevara a cabo las siguientes estrategias:

- Nombre Estrategia 1
  - Actividad a
  - Actividad b
- Nombre Estrategia 2
  - Actividad a
  - Actividad b
- Nombre Estrategia 3
  - Actividad a
  - Actividad b
- Nombre Estrategia 4
  - Actividad a
  - Actividad b

Contaremos con un presupuesto de \$indique cantidad mensualmente para promocionar el negocio a través de estas estrategias.

Nombre del Negocio  
Presupuesto Operacional Mensual  
Mes 2018

*Presupuesto Mensual*

Ventas

Menos: Costo de lo Vendido

Total de Ingresos

GASTOS OPERACIONALES

Nómina

Aportaciones Patronales

Renta

Utilidades (agua/luz/gas/gasolina)

Teléfono

Seguros

Licencias - Permiso /Marbete

Patente Municipal

Servicios Profesionales

Materiales de Oficina

Mantenimiento

Promoción

Gasto de Gasolina y Peaje

Cargos Bancarios / Procesamiento Tarjetas

Misceláneos

Total de Gastos

Ingreso Neto Operacional

Provisión para contribuciones (21%)

INGRESO NETO

# Estado de Ingresos y Gastos Proyectado

## Estado de Ingresos y Gastos Proyectado

Primer año: Registre el gasto anual para los renglones que aplique.

Segundo año: Multiplique los resultados del primer año por 10%

	Nombre del Negocio	
	Estado de Ingresos y Gastos Proyectado	
	Primeros dos años de operación	
	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>
Ventas		
Menos: Costo de lo Vendido		
Total de Ingresos		
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>		
Nómina		
Aportaciones Patronales		
Renta		
Utilidades (agua/luz/gas/gasolina)		
Seguros		
Licencias		
Patente Municipal		
Servicios Profesionales		
Materiales de Oficina		
Mantenimiento		
Promoción		
Gasto de Gasolina y Peaje		
Cargos Bancarios / Procesamiento Tarjetas		
Misceláneos		
Total de Gastos		
Ingreso Neto Operacional		
Provisión para contribuciones (21%)		
<b>INGRESO NETO</b>		

# Estado Financiero Personal

**NOMBRE DEL NEGOCIO**  
**Estado Financiero Personal**  
**Al 30 de septiembre de 2018**

**Activos**

Efectivo	\$	-
Inversiones en:		
Instrumentos mercadeables (acciones)		-
Corporaciones		-
Cuentas de Retiro Individual		-
Planes de Retiro		-
Residencia		-
Terreno(s)		-
Vehículo(s)		-
Mobiliario y enseres		-
Efectos personales y joyería		-
		<hr/>
Total de activos	\$	<b>-</b>

**Pasivos y Capital Neto**

Cuentas a pagar	\$	-
Préstamos no garantizados (tarjetas, personales, etc.)		-
Préstamo vehículo		-
Préstamo Estudiantil		-
Hipoteca por pagar		-
		<hr/>
Total de Pasivos		-
Capital neto		-
		<hr/>
Total de Pasivos y Capital Neto	\$	<b>-</b>


Notas al Estado de Ingresos y Gastos

Notas al Estado Financiero Personal



[www.comercioyexportacion.com](http://www.comercioyexportacion.com)

787-294-0101



Presentación Adaptada para el Programa Autoempleo PR Emprende Conmigo  
Derechos Reservados: Compañía de Comercio y Exportación



# Departamento del Trabajo y Recursos Humanos

Secretaría Auxiliar de Promoción Adiestramiento y  
Promoción de Trabajo (SAAPE) 787-754-5353 ext. 3223

