



PLAN DE NEGOCIO

GUÍA PARA LA REDACCIÓN DE ESTE DOCUMENTO

¿TIENE LA PASIÓN, ENERGÍA Y VOLUNTAD PARA DESARROLLAR Y HACER CRECER SU EMPRESA?



EL EMPRESARIO QUE DESEE SER EXITOSO, DEBE SOÑAR EN GRANDE. A CONTINUACIÓN, LE PRESENTAMOS EL BOSQUEJO DE UN PLAN DE NEGOCIOS, HERRAMIENTA ESENCIAL PARA DESARROLLAR SUS METAS Y SUEÑO EMPRESARIAL.

UN PLAN DE NEGOCIOS ES EFECTIVO SI:

- ✓ Describe la oportunidad del mercado
- ✓ Presenta el concepto del negocio
- ✓ Es la base para obtener financiamiento e inversión de capital
- ✓ Describe la estrategia del negocio y el plan de acción
- ✓ Se revisa periódicamente, como proceso de aprendizaje



A continuación los temas y orden sugeridos para su plan de negocio.



PORTADA



TODO PLAN DE NEGOCIO DEBE TENER UNA PORTADA. LA PORTADA ES LA PRIMERA IMPRESIÓN. SE RECOMIENDA INCLUIR EL LOGO DEL NEGOCIO. ADEMÁS, EN ESTA PRIMERA PÁGINA SE DEBE INCLUIR LO SIGUIENTE:



- Nombre del negocio
- Website
- Dueño o socios principales
- Teléfonos (incluyendo celulares)
- Dirección
- Fecha
- Emails

TABLA DE CONTENIDO

A CONTINUACIÓN LAS SECCIONES QUE DEBE TENER TODO PLAN DE NEGOCIO. SI ES NECESARIO, ESTAS SECCIONES SE PUEDEN SUBDIVIDIR.



Resumen Ejecutivo



Plan Operacional



Oportunidad del Mercado



Equipo de Trabajo (liderazgo)



Descripción del Negocio



Riesgos Potenciales



Plan de Desarrollo



Plan Financiero



Plan de Mercadeo



Apéndice

RESUMEN EJECUTIVO

EN ESTA SECCIÓN SE DEBE RESUMIR EL PLAN DE NEGOCIOS.



Además, se debe hacer referencia al plan, incluyendo datos generales del potencial del mercado, breve descripción del negocio, (cuáles son sus fortalezas y objetivos) equipo o liderazgo y recursos financieros. Si necesita financiamiento por cuánto (cantidad) y cómo planifica pagar la deuda y/o beneficiar a inversionistas.

OPORTUNIDAD DEL MERCADO

EN ESTA SECCIÓN SE DEBEN INCLUIR LOS ASPECTOS DEL MERCADO E INDUSTRIA Y EL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA CONTESTANDO LO SIGUIENTE:



- ¿Cuál es la industria a la cual pertenece su negocio y cuáles son las tendencias de la misma?
- ¿Cuál es el tamaño actual y el potencial de crecimiento del mercado?
- ¿Existen nuevas tendencias y/o tecnologías que afecten de manera positiva o negativa el mercado? ¿Por qué?
- ¿Existen barreras para entrar o salir del mercado?
- ¿Cuáles son los clientes potenciales de su empresa o el nicho a seguir?
- Defina a nivel local, regional o global, las características demográficas, psicológicas y patrones de consumo.
- Defina el volumen de negocio, área geográfica, métodos y términos de pago y frecuencia de compras, entre otros.
- Identifique quiénes son los competidores.



DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO



EN ESTA SECCIÓN SE DEBEN INCLUIR LOS DATOS DEL NEGOCIO O UN BREVE HISTORIAL DE LA EMPRESA. INCLUYA DE DÓNDE SURGE LA IDEA, RESALTANDO LOS LOGROS OBTENIDOS HASTA EL MOMENTO. ADEMÁS, DEBE INCLUIR LA FILOSOFÍA DE LA EMPRESA O DEL EMPRENDEDOR, ES DECIR, LA VISIÓN, MISIÓN Y VALORES DE LA EMPRESA, ASÍ COMO LA DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS.





- ¿Cuáles son los productos y/o servicios que ofrece la empresa?
- ¿Por qué existe la necesidad para el producto o servicio de su empresa?
- ¿Cuál es la ventaja competitiva del producto? Considere precio, variedad, garantía, accesibilidad, seguridad y calidad, entre otros.
- Su producto o servicio, ¿está disponible en el mercado o está en la etapa de investigación y desarrollo?
- Defina la nueva tecnología, si aplica.
- ¿Cuál es su estrategia para la innovación y comercialización? (si aplica)
- ¿Qué patentes, derechos de autor o marca posee actualmente la empresa o tiene planes de obtener? (si aplica)
- ¿Qué barreras enfrenta la empresa para llevar el producto al mercado? Entre éstas, reglamentaciones gubernamentales, competencia, altos costos de desarrollo del producto y manufactura del producto, entre otros.

PLAN DE DESARROLLO



EN ESTA SECCIÓN DEBERÁ ESTABLECER LAS ESTRATEGIAS, OBJETIVOS, METAS Y DEFINIR LAS ACTIVIDADES O RECURSOS NECESARIOS PARA HACER CRECER SU NEGOCIO.

- 
 Incluya fecha a realizarse y persona responsable. Defina la fecha de comienzo y la persona a cargo del negocio.

- 
 Describa la contratación de empleados, desarrollo y/o venta de nuevos productos o servicios u expansión de área geográfica, volumen de ganancias o ventas, expansión de canales de distribución, expansión de facilidades, equipo, alianzas y nuevos socios.

PLAN DE MERCADEO

EN ESTA SECCIÓN SE DEBEN ESTABLECER LAS ESTRATEGIAS DE LOS ELEMENTOS DEL MERCADEO (PRODUCTO, PRECIO, DISTRIBUCIÓN, VENTA/PROMOCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE).



ESTRATEGIA DE MERCADO Y PRODUCTO

- ¿Cómo desea que sus clientes perciban la empresa?
- ¿Cuál es la proposición de valor de la empresa? ¿Qué lo hará diferente a sus competidores?
- Describa cómo los productos y/o servicios satisfacen la necesidad del mercado.



ESTRATEGIA DE PRECIO

- ¿Puede establecer un precio que sea competitivo y a la vez mantenga ganancias, tanto a corto como a largo plazo?
- ¿Cuáles son los niveles de precios y descuentos a utilizar? (por volumen, precio base, basado en el mercado, ofertas, cupones y rebates, entre otros)
- ¿Cuáles son los términos y condiciones?



ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

- ¿Cuáles son los puntos de ventas y canales de distribución? (internet, intermediarios, transporte)
- ¿Cuál es la logística y el proceso de entrega?



ESTRATEGIA DE VENTA

- ¿Cuál es el proceso de venta?
- ¿Cuál es la estructura de la fuerza de venta? (cantidad de empleados, áreas a cubrir)
- ¿Cuál es la proyección de ventas basado en cada categoría de productos y/o servicios?
- ¿Existe alguna alianza estratégica que ayude a lograr las metas de ventas de la empresa?



ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

- ¿Cuáles son los objetivos de comunicación?
- ¿Cuáles son las estrategias de publicidad, relaciones públicas, ventas y mercadeo directo? Incluya estrategias del mercadeo digital y plataformas sociales.
- ¿Qué medios de comunicación va a utilizar? Prepare el calendario de actividades y presupuesto.



ESTRATEGIA DE SERVICIO AL CLIENTE

- ¿Cuáles son los canales de comunicación con el cliente? (redes sociales, página de internet, teléfono, email y/o correo)
- ¿Cuáles son los servicios de reparación, mantenimiento y garantías? (si aplica)
- Describa el sistema de reclamaciones.

PLAN OPERACIONAL

ESTA SECCIÓN DEBERÁ CONTENER LA DESCRIPCIÓN DE LOS ASPECTOS OPERACIONALES.



LOCALIZACIÓN Y FACILIDADES

- ¿Cuál es la ventaja de la localización del negocio? (tráfico del área, oportunidad de expansión, negocios en el área, vías de acceso, seguridad y área geográfica)
- ¿Qué ventajas tienen las facilidades? (costos de inicios, mejoras, arreglo físico, renta vs. compra, tipo de mejoras, mantenimiento y almacén)
- Incluya los requisitos legales de la localización (contratos).



PRODUCCIÓN

- ¿Qué sistema de control de inventario y/o de manejo de suplidores tendrá en su negocio?
- ¿Cuál es el proceso de producción del producto y/o los pasos para ofrecer el servicio?
- ¿Cuáles son los controles de calidad en el proceso de producción?
- ¿Qué equipo será necesario y cómo incorporará la tecnología en los procesos?



EQUIPO DE TRABAJO

ESTA SECCIÓN DEBE CONTENER LOS RECURSOS HUMANOS DEL NEGOCIO E INCLUIR INFORMACIÓN DE LA GERENCIA Y LA PLANIFICACIÓN DE LOS RECURSOS INTERNOS Y EXTERNOS.



GERENCIA

- ¿Cuál es la estructura legal actual de la empresa? ¿Qué cambios se proyectan en la misma?
- ¿Quiénes son los dueños actuales o los potenciales gerenciales? Describa su educación, experiencia y el valor que añaden a la empresa.



RECURSOS HUMANOS

- ¿Cuáles son los puestos de trabajo en la empresa y cuáles son los requisitos, necesidades y expectativas de cada uno?
- ¿Qué estrategias desarrollará para lograr un equipo de trabajo competitivo y comprometido con la misión y visión de la empresa?
- Incluya la proyección de salarios.



RECURSOS EXTERNOS

- ¿Qué recursos externos proveerán asistencia en el manejo del negocio? Ej. Abogado, contador, publicista, especialista en tecnología, agente de seguros u otros. Escriba una breve descripción de lo que se espera de cada uno de ellos, y su información.



JUNTA DE DIRECTORES

- ¿Quiénes son los miembros de la Junta de Directores de la empresa? Deberá escribir una breve biografía de cada uno. (Si aplica)



Nota: Esta sección pretende decirle al inversionista o banquero que usted analizó los posibles riesgos y que tiene un plan de acción para cada uno de ellos. Véalo como una oportunidad para hacer un plan alternativo.

RIESGOS POTENCIALES



EN ESTA SECCIÓN DEBERÁ DESCRIBIR CUÁLES SON LOS RIESGOS POTENCIALES QUE PUEDEN AFECTAR EL ÉXITO DE SU NEGOCIO. EJEMPLOS:

- ✓ Pérdida del proveedor principal
- ✓ Aumento en la competencia
- ✓ Aumento en la tasa de interés
- ✓ Desastres naturales u otros
- ✓ Aumento en el precio del petróleo
- ✓ Aumentos en costos de materia prima



Además, debe incluir el plan de acción para minimizar o evitar estos riesgos.



PLAN FINANCIERO



EN ESTA SECCIÓN SE DEBERÁN INCLUIR LAS PROYECCIONES Y ANÁLISIS FINANCIERO.

- ¿Cuál es el volumen de ingreso bruto y neto proyectado durante los primeros tres años?
- ¿Cuáles son los gastos operacionales significativos de la empresa?
- ¿Cuáles son los supuestos más relevantes en la proyección de ingresos y gastos y de flujo de efectivo?
- ¿Cuál es el punto de empate (“break even point”) de la empresa? El negocio deberá generar ganancias y retorno de la inversión atractivo para el empresario y los inversionistas.



FUENTES Y USO DE FONDOS

- ¿Cuál es el costo del proyecto?
- ¿Cuál es la inversión de los dueños?
- ¿Qué tipo de financiamiento o inversión de capital se requiere y cómo se van a utilizar los fondos?
- Resumé de la gerencia, certificaciones y/o licencias
- Proyecciones financieras (estado de situación, estado de ingresos y gastos, estado de flujo de efectivo) por tres años
- Estado de flujo de efectivo proyectado mensual por el primer año
- Estado financiero personal
- Supuestos y fundamentos utilizados en las proyecciones
- Estadísticas o estudios relacionados al estudio de mercado
- Permisos, endosos y registros gubernamentales
- Contratos de distribución, arrendamiento, exclusividad, franquicias y seguros

APÉNDICE



ESTA SECCIÓN DEBE INCLUIR TODOS LOS DOCUMENTOS PERTINENTES AL NEGOCIO TALES COMO:

- Cartas de intención de clientes potenciales y/o suplidores
- Planos, croquis y fotos del local
- Cotizaciones
- Documentos de patentes, derechos de autor o marca (si aplica)
- Documentos corporativos
- Descripción legal de la colateral/tasación (según sea solicitado)
- Acuerdo internacional según la industria (si aplica)
- Informes de crédito

Centros Regionales

ARECIBO

(787) 878-5269

FAJARDO

(787) 863-2390 Ext 2360

SAN GERMÁN

(787) 892-6760

CAGUAS

(787) 744-8833 Ext 2909

PONCE

(787) 284-1912 Ext. 2023

SAN JUAN

(787) 763-5108

Centros Especializados

COMERCIO INTERNACIONAL

(787) 763-2665

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

(787) 763-6922



www.prsbtcd.org



Puerto Rico Small Business & Technology Development Center
268 Ponce de León Ave., The Hato Rey Center, Suite 1400
San Juan PR 00918 Tel. 787.763.6811



The Puerto Rico SBTDC Network is a partnership program with the SBA, administered by the Inter American University of Puerto Rico. Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA. PR-SBTDC programs and services are extended to the public on a non-discriminatory basis. Language assistance services are available for limited English/Spanish proficient individuals.

