

# PLAN DE NEGOCIO

Nombre Compañía: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Teléfonos: \_\_\_\_\_  
e-mail \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Persona contacto \_\_\_\_\_  
y título \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Teléfonos: \_\_\_\_\_  
(Celular, beeper) \_\_\_\_\_

## TABLA DE CONTENIDO

	<u>TAB</u>	<u>PAGINA</u>
Tabla de Contenido.....	1	(1.0)
Literatura del Producto.....	2	(2.0)
Solicitud de Préstamo.....	3	(3.0)
Resumen Ejecutivo.....	4	(4.0)
El Negocio.....	5	(4.1)
Administración y personal.....	6	(4.2)
Mercadeo y Estrategias de Venta.....	7	(4.3)
Competencia.....	8	(4.4)
Localización.....	9	(4.5)
Operaciones y suplidores.....	10	(4.6)
Riesgos/Oportunidades.....	11	(4.7)
Préstamo requerido y colateral.....	12	(5.0)
Pro-Forma de Estado de Situación y sus justificaciones (5.2)	13	(5.1)
Pro-Forma de Estado de Ingresos y gastos y sus justificaciones.....	14	(5.3) (5.4)
Pro-Forma Estado Flujo de Efectivo y sus justificaciones	15	(5.5) (5.4)
Punto de Equilibrio.....	16	(5.6)
<b>Documentos Adjuntos</b>		
A) Planilla personal de los últimos 3 años		
B) Reporte de Crédito personal		
C) Estados financieros y planillas del negocio de los últimos 3 años		
D) Estado Financiero Interino		
E) Resúmenes – Dueños y empleados claves		
F) Reportes de la Industria		
G) Documentos legales – contratos, certificado de incorporación, licencias o permisos.		















---

---

---

















## Préstamo Requerido

(Incluir copias de cotizaciones para cada una de las siguientes):

Adquisición de terreno	\$ _____
Construcción nuevo edificio	\$ _____
Construcción Contingencias	\$ _____
Adquisición terreno y edificio	\$ _____
Mejoras y reparación de edificio	\$ _____
Adquisición - maquinaria/equipo	\$ _____
Adquisición - mobiliario/muebles	\$ _____
Adquisición - negocio existente	\$ _____
Compra de inventario	\$ _____
Capital de trabajo	\$ _____
Cuentas por pagar	\$ _____
Pago préstamo banco	\$ _____
Otros débitos de pagos	\$ _____
Estimado gastos de cierre	\$ _____
Comisión Préstamo Construcción	\$ _____
Intereses Préstamo Construcción	\$ _____
Comisión de Agrimensura	\$ _____
Seguro de Título	\$ _____
Comisión por Tasación	\$ _____
Gastos legales	\$ _____
Otros	\$ _____
Depósitos	\$ _____
Comisión Prestataria	\$ _____
Miscelaneos	\$ _____
CANTIDAD TOTAL DEL PROYECTO	\$ _____
INVERSIÓN DE LOS DUEÑOS	\$( _____ )
OTROS INVERSIONISTAS	\$( _____ )
<b>TOTAL PRESTAMO REQUERIDO</b>	<b>\$ _____</b>

### COLATERAL

(Incluir listado detallado de costos y condiciones de equipo (nuevo o usado))

Equidad en bienes raíces	\$ _____
Maquinaria y equipo	\$ _____
Mobiliario y equipo	\$ _____
Equipo de oficina y Computadora	\$ _____
<b>TOTAL</b>	<b>\$ _____</b>

## “Pro Forma Balance Sheet”

Año 1

Año 2

### ACTIVOS

**Activos Corrientes**

Efectivo	\$ _____	\$ _____
Cuentas a cobrar	\$ _____	\$ _____
Inventario	\$ _____	\$ _____
Gastos prepagados	\$ _____	\$ _____
<b>TOTAL</b>	<b>\$ _____</b>	<b>\$ _____</b>

**Activos Fijos**

Terreno y edificio	\$ _____	\$ _____
(Menos depreciación acumulada)	\$( _____)	\$( _____)
Accesorios y equipo	\$ _____	\$ _____
(Menos depreciación acumulada)	\$( _____)	\$( _____)
Mobiliario	\$ _____	\$ _____
(Menos depreciación acumulada)	\$( _____)	\$( _____)
Retiros de los dueños	\$ _____	\$ _____
<b>TOTAL</b>	<b>\$ _____</b>	<b>\$ _____</b>

**Total Activos** \$ \_\_\_\_\_ \$ \_\_\_\_\_ \*\*

### PASIVOS

**Pasivos Corrientes**

Cuentas por pagar	\$ _____	\$ _____
Gastos acumulados	\$ _____	\$ _____
Contribuciones Acumuladas	\$ _____	\$ _____
Porción corriente de notas por pagar	\$ _____	\$ _____
Porción corriente préstamos a plazos	\$ _____	\$ _____
<b>TOTAL</b>	<b>\$ _____</b>	<b>\$ _____</b>

**Pasivos a largo plazo**

Hipoteca	\$ _____	\$ _____
Nota a pagar (largo plazo)	\$ _____	\$ _____
Préstamo a pagar (largo plazo)	\$ _____	\$ _____
<b>TOTAL</b>	<b>\$ _____</b>	<b>\$ _____</b>

**Total Pasivos** \$ \_\_\_\_\_ \$ \_\_\_\_\_

### CAPITAL

**Capital**

Inversión de los Dueños	\$ _____	\$ _____
Ingresos Previos	\$ _____	\$ _____
Ingresos Retenidos	\$ _____	\$ _____
<b>TOTAL</b>	<b>\$ _____</b>	<b>\$ _____</b>

**Total Pasivos & Capital** \$ \_\_\_\_\_ \$ \_\_\_\_\_ \*\*

\*\*Debe ser el mismo número

## Justificaciones – “Pro-Forma Balance Sheet”

### Activos Corrientes

Efectivo (en bancos, en la mano) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Cuentas a pagar (incluir reporte de envejecimiento)

\_\_\_\_\_ Inventario (FIFO o LIFO)

\_\_\_\_\_ Gastos pre-pagados (fianza, utilidades, teléfono renta, etc.)

### Activos Fijos

Edificio y Terreno (valor corriente)

\_\_\_\_\_ Depreciación (tomado después de contribuciones sobre ingreso)

\_\_\_\_\_ Muebles y equipo (debe concordar con la colateral de la pág. (5.0)

\_\_\_\_\_ Depreciación (tomado después de contribuciones sobre ingreso)

\_\_\_\_\_ Mobiliario (debe concordar con la colateral de la pág. (5.0)

### Pasivos Corrientes

Cuentas a pagar (incluir reporte de envejecimiento)

\_\_\_\_\_ Gastos acumulados

\_\_\_\_\_ Contribuciones acumuladas

\_\_\_\_\_ Nota a pagar (porción corriente)

Préstamo a pagar (porción corriente)

---

---

---

**Pasivos a largo plazo**

Hipoteca

---

---

---

Nota a pagar (porción largo plazo)

---

---

---

Préstamo a pagar (porción largo  
plazo)

---

---

---

**Capital**

Inversión del Dueño (efectivo solamente)

---

---

---

Ganancia previa

---

---

---

Ganancia retenida

ESTÁ EN EXCEL

INCOME STATEMENT ANNUAL



---

---

---

---

## ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis de Punto de Equilibrio provee una meta de ventas expresada tanto en dólares como en unidades, en la cual el negocio no ganará ni perderá dinero. Una vez se conozca cuál es el punto de equilibrio del negocio se puede establecer un plan para alcanzar la meta que rinda ganancia.

Fórmula de Punto de Equilibrio

$$S=FC/GM$$

S = Nivel de equilibrio en dólares

FC = Costos fijos en dólares

GM = Margen bruto (tal como el % de ventas)

(Margen bruto/ventas = % de ventas)

S = \$ \_\_\_\_\_

FC = \$ \_\_\_\_\_

GM = \$ \_\_\_\_\_

Ejemplo:

Utilizando el Estado de Ingresos y Gastos

Costos Fijos es \$60,570

Margen bruto es \$57,680

Ventas son \$216,000

Entonces,

FC = \$60,570

GM =  $57,680/216,000 = 26.7\%$

S = FC/GM

S =  $(\$60,570/.267) = \$226,954/\text{anuales}$

o

S = \$18,905/al mes

(5.6)