

The enclosed module was re-produced under the Elimination the Worst Forms of Child Labor through Education in the Dominican Republic Project implemented by DevTech between 2003 and 2007. The use of this module has been discontinued.

Funding Provided by the United States Department of Labor under Cooperative Agreement  
Number E-9-K-3-0054

*This document does not necessarily reflect the views or policies of United States Department of Labor, nor does mention of trade names, commercial products, or organizations imply endorsement by the United States Government.*

**Republica Dominicana**

## MICROEMPRESA

**TEMA: 10 ELABORACION DEL PLAN DE LA EMPRESA**



---

# RECONOCIMIENTO

ESTE MÓDULO CONTIENE LAS SIGUIENTES SECCIONES RELACIONADAS:

- Glosario de Términos
- Propósito
- Objetivos de Aprendizaje
- Procedimiento de Aprendizaje
- Hojas de Información
- Hojas de Aplicación

La Prueba Escrita y las respuestas a las Hojas de Aplicación serán proporcionadas por el Facilitador en el Espacio para Crecer.

Prohibida la reproducción total o parcial de este Módulo, por cualquier medio, sin autorización escrita del editor.

## Tema: ELABORACION DEL PLAN DE LA EMPRESA

### **PROPÓSITO:**

La elaboración del Plan de una Empresa es absolutamente necesario para ayudar al futuro propietario a poner sobre el papel las probabilidades de éxito de su empresa.

El Plan de la Empresa, también llamado Plan de Inversión es una propuesta que describe las oportunidades de una empresa, representa una cantidad de información que te permitirá identificar y analizar las ventajas y desventajas de destinar recursos a una empresa. Así mismo, la elaboración de un Plan te ayudará a obtener financiamiento, que seguramente lo requerirás para abrir tu negocio o también para atraer el interés de posibles socios.

Tú como futuro propietario-gerente de una nueva empresa deberás trabajar en los detalles de cada una de las partes para garantizar el éxito del negocio.

Con esta unidad aprenderás a preparar el Plan de la Empresa, de tal manera que se describa claramente las oportunidades de ejecución exitosa y desarrollo de tu empresa.

### **OBJETIVO DE DESEMPEÑO**

Describe los componentes para la elaboración de un Plan de Empresa como requisito indispensable para la organización de una microempresa.

**DADA:** La información contenida en este módulo

**TAREAS:**

1. Describirás qué es el Plan de la Empresa, su importancia y los componentes que lo conforman;
2. Identificarás el esquema del Plan de la Empresa y su contenido;
3. Elaborarás una Descripción de la Empresa;
4. Elaborarás un Plan de Mercado;
5. Identificarás los elementos contenidos en un Plan de Organización;
6. Elaborarás un Plan Financiero a partir de datos presentados en un Caso de Estudio;
7. Describirás los complementos del Plan de la Empresa y su ubicación dentro del mismo; y
8. Desarrollarás un Plan de Empresa que se relaciona con tu área de estudio y que se aplique a tu comunidad.

### **ESTANDAR DE DESEMPEÑO:**

Resolverá una Prueba Escrita con una exactitud por lo menos del 90%.

## PROCEDIMIENTO DE APRENDIZAJE

A. Lee y estudia cada una de las hojas relacionadas de éste módulo, en el orden que se indica a continuación;

Num	Hoja relacionada	Tema	Pagina
1	Glosario	Lista de terminos relacionados	5, 6
2	Hoja de Aplicación # 1	Identificacion de Terminos del Grosario	7
3	Hoja de Información # 1	Que es el plan de la empresa Componentes del plan	8, 10
4	Hoja de Aplicación # 2	Identificacion de los compondnetes del plan	11
5	Hoja de Información #2	Esquema del plan de la empresa Contenido del plan	12, 13
6	Hoja de Aplicación # 3	Descripcion del esquema y contenido del plan	14
7	Hoja de Información #3	Descripcion de la empresa	15
8	Hoja de Aplicación # 4	Estudio de caso	16, 17
9	Hoja de Información # 4	Plan de Mercado	18-20
10	Hoja de Aplicación # 5	Estudio de caso	21
11	Hoja de Información #5	Plan de organización	22,23
12	Hoja de Aplicación # 6	Identificacion plan de organización	24
13	Hoja de Información # 6	Plan financiero	25-28
14	Hoja de Aplicación # 7	Estudio de caso	29
15	Hoja de Información # 7	Complementos y presentacion del plan de la empresa	30,31
16	Hoja de Aplicación # 8	Descripcion de los complementeos del plan	32

- B. Repasa todas las hojas de aplicación de éste módulo;
- C. Solicita al facilitador la Prueba Escrita de este módulo y contesta detenidamente todas las preguntas. Cuando termines, entrega la prueba al facilitador;
- D. Si aprobaste con 90% o más, entonces pasa al desarrollo práctico de éste tema;
- E. Desarrolla un Plan de Empresa que se relacione a tu área de estudios, y que se aplique a tu comunidad.

# GLOSARIO

Bien:	Objetos materiales que tienen un valor, ejemplo: un edificio, una máquina, un terreno, etc.
Bien mueble:	Son los bienes que pueden llevarse de un lugar a otro sin sufrir deterioro o cambio alguno, ejemplo: Máquinaria y equipo, mobiliario de oficina, vehículos, etc.
Bien Inmueble:	Son los no transportables, como el suelo y todo lo que está incorporado a él tales como edificios, casas.
Competidores:	Son todas aquellas empresas del mismo ramo que compiten con nosotros en la acción de atraer y conquistar clientes.
Componente:	Que forma parte de algo, ejemplo: los componentes de una máquina, los componentes de un plan, etc
Expansión:	Hacer que algo que estaba concentrado o aprisionado, ocupe más espacio, ejemplo: expansión las instalaciones de una planta.
Gerente:	La persona que dirige una empresa o un establecimiento y firma los documentos relacionados con esa empresa.
Negocio:	Toda actividad relacionada con la compra y venta de cosas, en las que se obtiene una ganancia.
Nicho de Mercado:	Se le llama al espacio o cantidad de clientes que podemos obtener del total del mercado de consumidores
Plan:	Programa de cosas o actividades que se piensan hacer, que incluye el modo en que pueden hacerse

## **GLOSARIO cont...**

**Planificar:** Es dirigir objetivos hacia el futuro y determinar los pasos para alcanzar esos objetivos.

**Propietario:** Se refiere a la persona que posee cierta cosa en propiedad; particularmente, al dueño de bienes inmuebles.

**Propuesta:** Proyecto o asunto que se propone o se presenta a una persona(s) para que se resuelva, ejemplo: proponer un negocio.

**Proyección:** En contabilidad se refiere a reflejar datos a futuro, tomando en cuenta la información actual o el historial de la cuenta.

**Segmento de mercado:** Se refiere a una parte del mercado de consumidores que se desea o que se tiene acaparado.

## HOJA DE APLICACION # 1

**INSTRUCCIONES:** En la columna de la izquierda se muestran los términos descritos en el Glosario y en la columna de la derecha el significado de esos términos. Enumera en una hoja de papel en blanco del 1 al 15 y sin hacer referencia al glosario, coloca al lado la letra de la frase que define ese término. Cuando termines, entrega la hoja al facilitador.

- |                     |       |   |
|---------------------|-------|---|
| 1. Componente       | _____ | A. Programa de cosas o actividades que se piensan hacer, que incluye el modo en que pueden hacerse.                           |
| 2. Planificar       | _____ | B. Objetos materiales que tienen un valor.  |
| 3. Bien             | _____ | C. Que forma parte de algo.   |
| 4. Propuesta        | _____ | D. Dirigir objetivos hacia el futuro y determinar los pasos para alcanzar esos objetivos.                                     |
| 5. Bien Inmueble    | _____ | E. La persona que dirige una empresa o un establecimiento y firma los documentos relacionados con esa empresa.                |
| 6. Gerente          | _____ | F. Se refiere a la persona que posee cierta cosa en propiedad.  |
| 7. Segmento         | _____ | G. Asunto que se propone o se presenta a una persona para que se resuelva.  |
| 8. Nicho de Mercado | _____ | H. Son los no transportables, como el suelo y todo lo que está incorporado a él.  |
| 9. Competidores     | _____ | I. En contabilidad se refiere a reflejar datos a futuro, tomando en cuenta la información actual o el historial de la cuenta. |
| 10. Bien Mueble     | _____ | J. Son los bienes que pueden llevarse de un lugar a otro sin sufrir deterioro, cambio alguno.                                 |
| 11. Propietario     | _____ | K. Se le llama al espacio o cantidad de clientes que podemos obtener del total del mercado de consumidores.                   |
| 12. Plan            | _____ | L. Hacer que algo que estaba concentrado o aprisionado, ocupe más espacio.  |
| 13. Proyección      | _____ | M. Son todas aquellas empresas del mismo ramo que compiten con nosotros en la acción de atraer y conquistar clientes.         |
| 14. Negocio         | _____ | N. Toda actividad relacionada con la compra y venta de cosas en las que se obtiene una ganancia.                              |
| 15. Expansión       | _____ | O. Se refiere a una parte del mercado de consumidores que se desea o que se tiene acaparado.                                  |

## ¿QUÉ ES EL PLAN DE LA EMPRESA?

El Plan de la Empresa es un mapa para lograr establecer un negocio, una propuesta que describe las oportunidades que tendrá una empresa, una vez que inicie sus actividades. Solamente después de preparar el Plan de la Empresa tú podrías saber si producirá ganancias y cuándo es probable que ésto ocurra.

### ¿POR QUÉ PREPARAR EL PLAN DE LA EMPRESA?

Cada año, en buenos y malos tiempos, centenares de personas tratan de realizar su sueño de abrir sus propios negocios. Muchos de esos negocios fracasan. ¿Sabes por qué? Una de las razones para éste fracaso es porque los empresarios corren a abrir las puertas de sus negocios sin haber realizado ninguna planificación, creyendo que con el tiempo se irán arreglando las cosas.

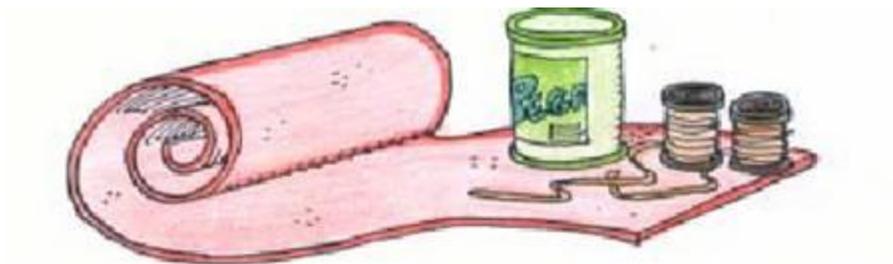
Estos empresarios deberían haber sabido que el Plan de la Empresa, puesto sobre el papel, les habría ayudado antes de que abrieran sus empresas.

Por otra parte, los componentes del Plan de Empresa también pueden ayudar a planificar la inversión de una empresa ya existente. Si estás solicitando un crédito para ampliar o mejorar tu negocio, presentar una planificación de cómo se invertirán los fondos, ayudará a la obtención del crédito y también a invertir bien ese dinero.

El Plan de la Empresa produce un Plan de Mercado, es decir, un conjunto de procedimientos para identificar a los clientes típicos de la empresa y analizar formas para atraerlos y retenerlos como clientes. El Plan de Mercado debe hacerse al momento mismo que se nos ocurre la idea de abrir una empresa propia. El Plan de Mercado generalmente es la parte más débil del Plan de la Empresa debido a que demanda de mucho tiempo, sin embargo, no se debe de cometer el error de mirar ligeramente esta parte.

Pensar sobre cada aspecto de una estrategia de mercado, con anticipación te ayudará a decir cómo el nuevo negocio puede llegar a ser superior a la competencia.

El Plan de Mercado es vital para el éxito del negocio, ya que toda empresa que abre sus puertas debe hacerlo teniendo como base un producto o servicio que tiene demanda, es decir, tiene un mercado y no porque es lo que el dueño quiere ofrecer.



---

## HOJA DE INFORMACIÓN # 1

El Plan de la Empresa identifica sus necesidades de administración y provee procedimientos a seguir, sobre todo en las primeras fases de operación de la empresa. Así mismo, el Plan de la Empresa clasifica las necesidades financieras. Esta parte recibe mucha atención por parte de banqueros, agencias financieras o personas que pudieran tener interés en invertir dinero en tu empresa.

Las agencias financieras quieren ver los estados financieros, los activos y pasivos y el capital si se trata de una empresa ya existente. Por otro lado si es una empresa nueva, también necesitan saber exactamente cuánto dinero necesita prestar y cómo será invertido ese dinero.

El Plan Financiero es un elemento del plan de la empresa que te ayudará a preparar todos los detalles financieros para determinar si existe una buena probabilidad para que tu empresa se torne rentable después de un año o de 18 meses de operación.

Definitivamente, el plan financiero del primer año de operación constituye el corazón del Plan de la Empresa. Incluye planes para organizar la empresa, supervisar empleados, controlar las finanzas, cumplimiento de regulaciones gubernamentales y asumir el papel de propietario/gerente de la misma.

Finalmente, el Plan de la Empresa sirve como un importante vehículo de comunicación. Sirve como un medio para orientar a los socios inversionistas, entrenar el personal e informar a los proveedores. Todas estas personas necesitan averiguar acerca de tu empresa. El Plan de la Empresa lo dirá por tí en forma clara y concisa.

La información de este plan te pueden servir también una vez iniciada la empresa y si deseas un financiamiento o préstamo para una inversión futura por ejemplo: comprar más máquinas, ampliar el negocio, cambio de local, etc. Puedes hacer la solicitud presentando un Plan de Inversión cuyas partes son las mismas, lo único que lo harías sobre los datos reales de la empresa.



---

## HOJA DE INFORMACIÓN # 1

### ¿CUALES SON LOS COMPONENTES DEL PLAN DE LA EMPRESA?

En el Plan de la Empresa se debe incluir una cantidad de información, alguna muy detallada, sobre todo en lo referente a los gastos. Antes de desarrollar el plan necesitas familiarizarte con el tipo de información que necesitarás.

Un Plan de Empresa, básico contiene cuatro grandes secciones, cada una de las cuales describe una parte importante de la empresa:

1. Descripción de la Empresa;
2. Plan de Mercado;
3. Plan de Organización; y
4. Plan Financiero.

Estas cuatro secciones son complementadas con la siguiente información:

- \* Declaración de Propósito;
- \* Resumen; e
- \* Información Financiera.

#### **1. Descripción de la Empresa**

Describe el tipo de empresa, el producto o servicio que se va a vender.

#### **2. Plan de Mercado**

En ésta sección se indica cómo se va a poner el producto o servicio en el mercado a fin de obtener ganancia. Describe sus posibles clientes, sus hábitos de compra y su ubicación. Se analiza la competencia, sus métodos de mercadeo y su parte de mercado. En esta sección también se describe la ubicación propuesta de la empresa, sus características y cómo apoya a tu plan de mercado.

#### **3. Plan de Organización**

En esta sección se discutirá cómo planificar, organizar y administrar tu empresa, incluyendo la información acerca del personal que requerirá y sus habilidades técnicas.

También describirá sus necesidades de empleados y cómo los va a utilizar, cómo les va a pagar, a entrenarlos y a supervisarlos.

#### **4. Plan Financiero**

En ésta sección se indica como se espera aplicar la inversión en la empresa. Incluye un reporte que describe cómo el monto del dinero del préstamo o de los ahorros será utilizado, detallando cada gasto.

---

## HOJA DE APLICACIÓN # 2

### INSTRUCCIONES:

En una hoja en blanco, enumera del 1 al 7 y haciendo referencia a la hoja de información, escribe la respuesta a cada pregunta.

Cuando termines, muestra las respuestas al facilitador.

1. ¿Qué es el Plan de la Empresa?
2. ¿Porqué crees que es importante preparar un Plan antes de iniciar una empresa?
3. ¿Cuales son las 4 partes que conforman el Plan de la Empresa?
4. ¿En qué consiste el Plan de Mercado?
5. ¿Que información es la que complementa el Plan de la Empresa?
6. ¿Para qué sirve el Plan Financiero?
7. ¿Qué describe el Plan de Organización?

## ESQUEMA DEL PLAN DE LA EMPRESA

El Plan de la Empresa se elabora siguiendo como base cada uno de sus componentes, sin embargo, dependerá de la cantidad de información que desees incluir, así mismo se puede ir armando. Recuerda que no debes colocar en él información innecesaria, solamente los datos que pueden interesar a las personas que lo leerán.

Un esquema sencillo que se puede seguir para elaborar un Plan de la Empresa es el siguiente:

Cubierta:

Nombre de la empresa  
Nombre del propietario(s)  
Dirección y número de teléfono de la empresa  
Fecha de presentación

Primera Página:

Declaración de propósito;  
Nombre y Dirección de la empresa; y  
Monto del financiamiento requerido (si lo estás haciendo con fines de solicitar un crédito); y  
Propósito del financiamiento.



---

## HOJA DE INFORMACIÓN # 2

### Descripción del negocio

- a. Describe la empresa y el producto o servicio que se va a vender.
- b. Si es un negocio que ya existe discute la historia de la empresa, cual ha sido su mercado, etc.
- c. Discute la experiencia de trabajo del propietario.
- d. Discute las posibilidades de crecimiento de la empresa y las razones para creer que la empresa tendrá éxito.

### Plan de Mercado

- a. Describe los clientes potenciales, cómo piensas atraerlos y conservarlos.
- b. Describe la competencia, cómo les va en sus negocios actualmente y qué harás para que tu propio negocio pueda competir con el de ellos.
- c. Describe el plan de promoción de ventas, sus métodos de venta, identifica a tus mejores proveedores y qué es lo que ellos ofrecen.
- d. Describe la ubicación de la empresa, los factores que influyeron para escoger ese sitio, las características del local y cómo influirá en el Plan de Mercado.

### Plan de la Organización

- a. Describe a la persona que administrará la empresa y las funciones que tendrá.
- b. Describe los empleados que necesitará y en qué labor se van a desempeñar.
- c. Cuales serán las políticas de contratación y los beneficios con los que contarán los empleados.
- d. Describe cómo se administrarán las finanzas y la forma de llevar la contabilidad.
- e. Describe si se requiere de los servicios de un asesor o un consultor y especifique en qué áreas necesita ayuda.
- f. Describe la estructura legal de la empresa.
- g. Describe las licencias, permisos y regulaciones gubernamentales que afectan a la empresa.

### Plan Financiero

- a. Incluye el documento de solicitud las necesidades de inversión que tendrá la empresa.
- b. Incluye un estimado de los ingresos de la empresa durante los primeros dos años.
- c. Incluye el flujo de efectivo mensual durante el primer año.
- d. Incluye un análisis del punto de equilibrio.
- e. Incluye un análisis de la forma en que se utilizará el dinero de la inversión.

Finalmente el Plan se hace acompañar de lo siguiente:

Resumen

Datos Financieros

Los cuales se detallan en la Hoja de Información # 7.

---

## HOJA DE APLICACIÓN # 3

### INSTRUCCIONES:

En una hoja en blanco, enumera del 1 al 7 y haciendo referencia a la hoja de información, escribe la respuesta a cada pregunta. Cuando termines, muestra las respuestas al facilitador.

1. ¿Qué información va en la cubierta del Plan de la Empresa?
2. ¿Qué información debe ir en la primera página?
3. ¿Qué elementos debemos incluir en la Descripción del negocio?
4. Menciona los componentes del Plan de Mercado
5. Menciona los componentes del Plan de Organización
6. Menciona los componentes del Plan Financiero
7. ¿Cuales son las 2 secciones que acompañan al Plan de la Empresa y que van al final del documento?

## DESCRIPCION DE CADA PARTE QUE CONFORMA EL PLAN DE LA EMPRESA

### 1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Es importante iniciar el Plan con una descripción de las actividades de la empresa, nombre, a que se dedicará y cuales serán sus diferentes productos o servicios. La descripción se hace de forma narrativa y no debe ser muy extensa, la información más importante pero dicho de una manera que se pueda entender y cortar. La siguiente es una lista de preguntas que debemos hacernos para lograr tener una descripción de la empresa:

\* ¿Qué tipo de empresa está planeando (de producción, comercio o servicio)?

Nombrar la empresa y decir a qué estará dedicada, si será una empresa de producción, comercio o servicio. En caso de ser una empresa ya existente, es importante mencionar desde cuando está operando, su ubicación y como es su sistema de ventas (si es la menudeo o al mayoreo), también si se vende solamente en la comunidad o en diferentes regiones del país.

\* ¿Qué producto o servicio venderá?

Los diferentes productos o servicios que se ofrecerán es una parte muy importante de la descripción. Si estos productos o servicios tienen características especiales también se pueden mencionar.

\* ¿Qué tipo de oportunidad representa?

Se refiere a la oportunidad que tendrán los productos o servicios en el mercado, si es un producto completamente nuevo, si se venderá todo el año o solamente en ciertas épocas.

\* ¿Por qué promete ser exitoso?

Mencionar las ventajas que tendrán nuestros productos o servicios sobre los que ofrece la competencia, por ejemplo si se encuentran mejor ubicados, si tendrán mejor precio, más calidad, variedad, etc.



\* ¿Cuáles son las oportunidades de crecimiento?

Una empresa que nace debe tener posibilidades de crecimiento, ya que sino estaría condenada al fracaso. Por lo tanto, es importante mencionar las oportunidades de expansión de la empresa. Estas oportunidades pueden estar en un mercado nuevo o potencial para los productos de la empresa o la existencia de un nicho de mercado que no se ha cubierto.

## HOJA DE APLICACIÓN # 4

**INSTRUCCIONES:**

Lee detenidamente los datos que se presentan y la forma en que se desarrolla una Descripción de la empresa (página 17) , luego, basándote en este caso, escribe en una hoja en blanco la descripción de una de estas empresas: Restaurante de comida rápida, taller de reparación de automóviles o taller de ebanistería.

Cuando termines muestra las respuestas al facilitador y discute con él sus observaciones.

1. Nombre de la Empresa: “Mermeladas del Lago”
2. Ubicación: Enriquillo, Carretera a Jimaní.
3. Productos que ofrecerá: Mermelada de piña, de naranja y de mango.
4. Oportunidad: La mermelada de piña se ofrecerá durante todo el año, no así la de mango y la de naranja que serán solamente durante la temporada de cosecha de la fruta. Los productos se ofrecerán a los turistas y viajeros que se detienen a disfrutar y a comer en el Lago.
5. Ventajas del Producto: Los productos tendrán excelente calidad y buena presentación, los productos que ofrece la competencia son importados y a precios muy altos. La distribución será más fácil y por lo tanto los precios serán más cómodos que los de la competencia.
6. La empresa tiene posibilidades de crecimiento, ya que tiene varios mercados potenciales cerca, como son Barahona, Jimaní, Enriquillo y otras comunidades cercanas que pueden ser excelentes mercados para el producto.



---

**HOJA DE APLICACIÓN # 4****DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA  
MERMELADAS DEL LAGO**

Mermeladas del Lago será una empresa especializada en la fabricación de jaleas, su ubicación estará a inmediaciones del Lago Enriquillo, Carretera a Jimaní.

Al iniciar operaciones, la empresa lo hará con la elaboración de 3 tipos de mermeladas: de piña, de naranja y de mango. La fabricación de la mermelada de piña se hará durante todo el año, no así la de durazno y de mango que será estacional, es decir durante la temporada de cosecha. En el futuro pensamos contar con un cuarto frío que nos permita almacenar la fruta para su posterior procesamiento.

Los productos que elaborará la empresa tiene la ventaja de ser de excelente calidad, tendrán buena presentación y podrán competir con los ofrecidos por la competencia, ya que éstos son productos importados de precios muy altos.

El mercado potencial de la empresa serán los turistas y visitantes del Lago Enriquillo, así como las ciudades cercanas a la empresa. Esto representa una oportunidad muy grande ya que el lago es reconocido por las frutas que llegan, por lo que en el futuro se piensa procesar otro tipo de frutas.

## HOJA DE INFORMACIÓN # 4

### 2. PLAN DE MERCADO

En esta parte del plan se define las características de los clientes, sus hábitos de compra y su ubicación. Se analiza la competencia, sus métodos de mercadeo y su parte del mercado. En esta sección se debe discutir cómo superar a la competencia. Algunas preguntas que deberemos contestar en esta sección son:

\* ¿Quiénes son tus posibles clientes?

La vida de toda empresa son los clientes, sin ellos no existiría ni tendría razón de ser, por lo tanto es primordial que identifiquemos un mercado para nuestros productos o servicios y que nos enfoquemos en satisfacer sus necesidades para poder conservarlos y aumentarlos. Algunas empresas ofrecen sus productos o servicios directamente al consumidor, otras a mayoristas quienes distribuyen el producto a los consumidores finales. Otras veces se hace una mezcla de ambos. En el Plan de la Empresa debemos definir quienes representan el mercado para nuestros productos, y una manera de hacerlo es realizando una Investigación de Mercado.

Una investigación de mercado se hace para reducir riesgos al escoger los productos o servicios de la empresa, también para identificar nuevas oportunidades. Consiste principalmente en la preparación de encuestas, que nos lleven a definir las preferencias o necesidades de las personas. Este cuestionario se aplica a un segmento de la población y luego se analizan los resultados. También se pueden hacer investigaciones verbales, al hablar con los consumidores o con la competencia.

Un mercado definido nos da el conocimiento de un grupo de personas que sabemos que va a comprar el producto, por ejemplo: Si ubicamos un negocio de dulce cerca de un colegio,

sabemos que tendremos un mercado definido entre los estudiantes.



Otra parte importante de la Investigación de Mercado es darse cuenta de los productos similares que hay entre la competencia y los precios que los están vendiendo.

Así mismo nos ayudará a conocer mejor los gustos y necesidades de los clientes.

---

## HOJA DE INFORMACIÓN # 4

Las siguientes preguntas ayudan a desarrollar un Plan de Mercado:

\* ¿Quiénes son tus competidores? ¿Están prosperando en sus negocios?

Identificar plenamente a la competencia es fundamental, ya que no podemos iniciar un negocio si el mercado está completamente saturado por la competencia, es decir, si la competencia no me deja un nicho o un espacio para mis productos o servicios. En este caso debemos pensar en tener productos o servicios innovadores que no ofrezca la competencia o en tener una ventaja en los precios para poder competir con aquellos que tienen más tiempo en el mercado. Es importante también conocer si los negocios similares al nuestro están prosperando ó si por el contrario, están desapareciendo, ya que ésto nos dará una idea de cómo anda la actividad del negocio en el que nos queremos iniciar.

\* ¿Cómo se promoverán las ventas?

El Plan de la Empresa debe incluir la forma en que se promoverán las ventas, es decir, una vez que la empresa ha definido dónde y a través de qué canales va a vender, debe decidir la clase y oportunidad de la promoción. La empresa no espera pasivamente a que ocurra la demanda de sus bienes o servicios, sino que debe anticiparse a esta demanda y procurar atraerla. El Plan se debe especificar qué tipo de promoción, si será a través de rótulos, anuncios comerciales, periódicos o volantes.

\* ¿Quiénes serán tus proveedores?

Debemos contar con un listado de proveedores que producen, distribuyen o son vendedores al menudeo de la materia prima que necesitará la empresa. Es importante tener varias opciones a las cuales podemos recurrir en el caso de que nuestro proveedor principal no nos pueda atender. Esto nos da la seguridad de que nuestro negocio no va a detenerse por falta de materiales para trabajar.

\* ¿Dónde estará ubicada la Empresa?

Aun cuando muchas microempresas se ubican en la misma residencia, una vez que la empresa crece, necesita ubicarse en un lugar más amplio y apropiado. La ubicación de una empresa es un factor importante que contribuye al éxito. El volumen de ventas de tu empresa es afectado por la ubicación de la misma ya que las empresas deben localizarse cerca de sus clientes. Una mala ubicación significa que debes atraer clientes por otros medios, estos incluyen reducir precios, aumentar promociones alguna otra práctica costosa.

La ubicación es más importante para algunos tipos de empresas que para otros. La ubicación correcta es muy importante para detallistas y empresas de servicios que deben hacer que los clientes vayan a la empresa. Las tiendas de ropa y establecimientos de comida deben ubicarse cerca de sus clientes para obtener altas ganancias. Por otro lado, es importante también estar cerca o accesible a la materia prima e insumos que requerirá la empresa, ya que esto influye en el costo de los productos.

## HOJA DE INFORMACIÓN # 4

\* ¿Que factores deben influir en la elección de la ubicación?

Al planear la ubicación de la empresa, una consideración importante es la naturaleza de la empresa que operará. Aunque hay factores generales que deben considerarse para ubicar cualquier empresa, la importancia de estos factores varía con el tipo de operación empresarial.

El fácil acceso y el tránsito de personas son mas importantes si tú mismo vas a comercializar los productos es decir si va a vender al detalle.

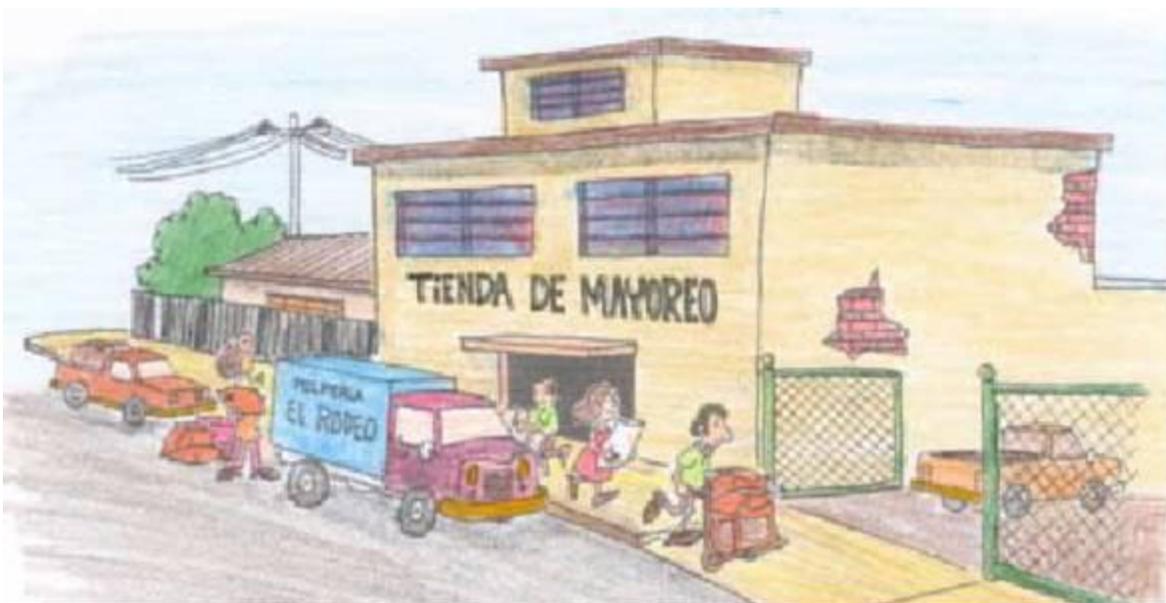
Los clientes deberían ser capaces de tener acceso a éstas empresas por las calles principales y disponer de un amplio estacionamiento.

La ubicación puede hacer “crecer o quebrar” la empresa, por lo tanto, entre los factores que debemos considerar para escoger la ubicación de la empresa están:

- ¿Estarás ubicado cerca de tus clientes?;
- ¿Son adecuadas las facilidades de transporte, para tí y los trabajadores?;
- ¿Son las empresas vecinas compatibles con la tuya?;
- ¿Cual es el costo del sitio?;
- ¿Hay servicios públicos disponibles?;
- ¿Es la oferta de trabajo adecuada?; y
- ¿Tiene espacio para extenderse?.

\* ¿Cómo contribuye esta ubicación a tu plan de mercado?

La ubicación seleccionada debe ser acorde con el Plan de Mercado, ya que la misma influye en los costos de la empresa y en el volúmen de ventas. El Plan de la Empresa debe decir, dónde estará ubicada la misma y cuales factores se tomaron en cuenta para su selección.



## HOJA DE APLICACIÓN # 5

**INSTRUCCIONES:**

Lea detenidamente el caso que se le presenta, y en una hoja en blanco elabora el Plan de Mercado, describiendo cada aspecto según se solicita en la parte de abajo.

Cuando termines, muestra las respuestas al facilitador.

Paula Aguirre ha decidido iniciar un negocio de restaurant de comidas rápidas. Los productos que ofrecerá son: hamburguesas, tacos, y enchiladas, así venta de refrescos naturales y licuados de frutas. El negocio estará ubicado en el barrio El Centro, de la ciudad de Pedernales. El nombre que ha escogido para el restaurant es “ANTOJITOS PAULA”.

Existen tres negocios similares al de ella en la zona, sin embargo, Paula ha pensado que existe demanda para sus productos ya que hay un colegio y una escuela cercana al negocio, con los cuales puede tener aceptación la comida rápida que ofrecerá y también porque quiere captar el mercado de los jóvenes, para ésto ha establecido muy buenos precios para sus productos.

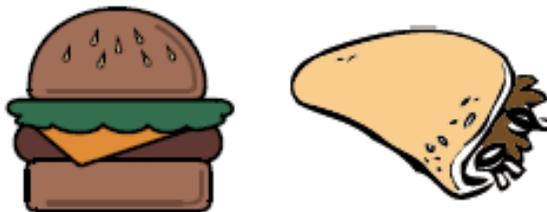
Los negocios de la competencia, solamente ofrecen desayunos, almuerzos y cenas a la carta y tampoco tienen bebidas naturales.

Los principales proveedores del negocio son distribuidores intermediarios, principalmente de carnes, vegetales y verduras.

Paula no cuenta con mucho dinero para invertir en la promoción de la empresa, pero piensa que será necesario al menos distribuir hojas volantes dando a conocer el nombre del negocio y el menú que ofrecerá.

En base a los datos anteriores, elabora el Plan de Mercado describiendo lo siguiente:

- A. Describe los clientes potenciales de Paula y cómo piensa atraerlos y conservarlos.
- B. Describe la competencia, cómo les va en sus negocios actualmente y qué hará que el negocio de Paula sea superior al de cada uno de sus competidores.
- C. Describe su plan de promoción de ventas, sus métodos de venta,
- D. Identifica quienes son los proveedores de Paula y qué es lo que ellos ofrecen.
- E. Describe la ubicación de su empresa, los factores que influyeron para que Paula escogiera ese sitio
- F. Describe cómo todos éstos factores afectarán su plan de mercado.



## HOJA DE INFORMACIÓN # 5

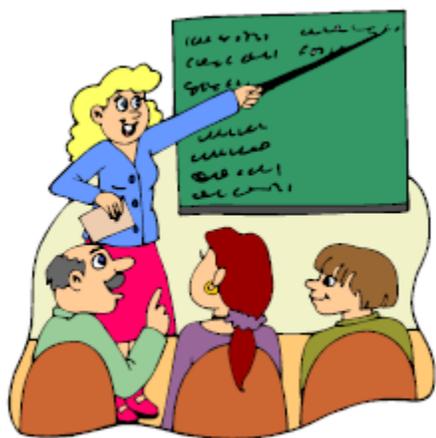
### 3. PLAN DE ORGANIZACIÓN

En esta sección se discutirá cómo planificar, organizar y administrar tu empresa, incluyendo la información acerca del personal que requerirá y sus habilidades técnicas.

También describirá tus necesidades de empleados, en qué se les va a emplear, cómo le vas a pagar, a entrenarlos y a supervisarlos.

En ésta sección deberás incluir sus planes para administrar sus finanzas y cómo llevar la contabilidad de tu empresa. También se discuten la estructura legal y el organigrama de la empresa, así como los permisos, licencias y las regulaciones que son importantes para el negocio.

Algunas preguntas importantes:



\* ¿Quién administrará la empresa?

En esta parte se deberán describir las tareas y funciones del personal que trabajará en la administración de la microempresa. En caso de que el mismo dueño sea el administrador, se deberá asignar un salario por ese puesto y describir las habilidades con las que cuenta para su desempeño. Es importante describir las funciones puntuales que realizará el o la administrador(a) dentro de la empresa.

\* ¿Cuántos empleados necesitarás? ¿Para hacer qué?

Describe los empleados que necesitas, que tareas tendrá que realizar cada uno de ellos; cómo los vas a contratar, pagar, entrenar y supervisar. Al hacer el análisis del proceso productivo o de servicio, el empresario sabrá cuántos trabajadores va a requerir, en esos puestos de trabajo. Sabemos por el principio de especialización que entre más se divide el trabajo a una actividad limitada y concreta se obtiene mayor eficiencia.

Sin embargo, la mayoría de las veces no se tiene este grado de especialización en las microempresas, sobre todo cuando está en sus inicios.

No obstante, es importante describir en el Plan de la Empresa cada uno de los puestos de trabajo y asignar los salarios que devengarán esos trabajadores.

Una forma sencilla de describir un puesto de trabajo es la siguiente:

Nombre del puesto:	Ejemplo: Operador de maquina, dependiente, supervisor, etc.
Localización del puesto:	Dónde estará ubicado: producción, ventas, atención al público.
Funciones del cargo:	Se refiere a todas las actividades que realizará en ese puesto
Especificaciones del puesto:	Se refiere a la capacidad técnica y de escolaridad que requerirá el puesto. También se incluye la experiencia que necesita y la edad mínima.

## HOJA DE INFORMACIÓN # 5

\* ¿Cuáles serán las políticas de contratación, salarios, beneficios, entrenamiento y supervisión?

La forma en que llevará a cabo la contratación del personal debe estar incluida en el Plan de la Empresa ya que ésta puede hacerse por un período de tiempo (3, 6 o más meses), pero también puede ser por tiempo indefinido, otra forma de pago es por producción, es decir se le paga al trabajador según la producción diaria que saque. También se debe mencionar los beneficios laborales (seguro, vacaciones, etc.), si tendrán entrenamiento y si éste será pagado o no, así mismo la forma en que se llevará a cabo la supervisión de los empleados.

\* ¿Cómo administrará sus finanzas?, ¿Cómo llevará su contabilidad?

En esta parte se deberá especificar la forma en que se administrarán las finanzas, los controles que se llevarán para los diferentes gastos que genere la actividad. También se deben especificar cómo se llevará la contabilidad. Recuerda que aunque sea una microempresa es fundamental que en ella se lleven controles sobre los ingresos y egresos, eso dará confianza a la persona que examine el Plan ya que representa una garantía en la transparencia del uso de los fondos. Ver módulo 06.

\* ¿Qué consultores necesitará? ¿Para qué?

Se deberá especificar si se requieren los servicios de un asesor o un consultor y especificar en qué área o áreas se necesita la ayuda de especialistas. Estas asesorías se pueden obtener de varias organizaciones privadas de desarrollo que trabajan en apoyo al sector, también a nivel de Gobierno, en el INFOTEC, se cuenta con asesorías empresariales que pueden ayudarte a organizar tu empresa.

\* ¿Cuál forma de propiedad legal escogerá? ¿Por qué?

Describe la estructura legal (ver módulo 03) y cómo ésta contribuirá a la empresa. Enumera los nombres de tu personal y proporciona un organigrama de la empresa. Por muy pequeña que sea la empresa debe tener su organigrama el cual te ayudará en la división de funciones y a definir los canales formales de comunicación.

\* ¿Qué licencias o permisos necesita? ¿Cuáles regulaciones gubernamentales afectan a la empresa?

Todas las licencias requeridas, así como las regulaciones que afectan a la empresa y que se analizaron en el módulo 03 deberán incluirse en el Plan de la Empresa.



## HOJA DE APLICACIÓN # 6

**INSTRUCCIONES:**

En una hoja aparte, enumera del 1 al 12 y luego al lado escribe sin hacer referencia a la hoja de información una "F" en caso de que sea falsa la oración o una "V" en caso de ser verdadera. Muestra las respuestas al facilitador cuando termines.

1. \_\_\_\_ El Plan de Organización sirve para determinar el mercado potencial para la empresa.
2. \_\_\_\_ En el Plan de Organización se deben incluir los planes para administrar las finanzas y cómo llevar la contabilidad.
3. \_\_\_\_ En caso de que el administrador de la empresa sea el mismo dueño, éste no debe asignarse ningún sueldo.
4. \_\_\_\_ El principio de especialización se refiere a que entre menos división hay en el trabajo, éste se hace más eficiente.
5. \_\_\_\_ Las especificaciones del puesto se refiere a conocer dónde estará ubicado dicho empleado
6. \_\_\_\_ Las funciones del cargo, se refiere a todas las actividades que realizará el trabajador en ese puesto.
7. \_\_\_\_ En caso de ser una microempresa no se requiere de consultores en el area de organización ya que el tamaño del negocio es muy pequeño.
8. \_\_\_\_ Un organigrama sirve para definir los canales formales de comunicación.
9. \_\_\_\_ La única forma de obtener asesoría es a través de organizaciones privadas de desarrollo.
10. \_\_\_\_ Además de tener la escolaridad en las especificaciones del puesto debemos tambien incluir la experiencia que se requiere para ese trabajo.
11. \_\_\_\_ En la administración de las finanzas debemos especificar los tipos de consultores que vamos a necesitar.
12. \_\_\_\_ En el Plan de Organización también debemos especificar el tipo de contratación, que será por tiempo definido, indefinido o por producción.

## HOJA DE INFORMACIÓN # 6

### 4. PLAN FINANCIERO

El Plan Financiero recibe mucha atención por parte de los bancos o de las personas interesadas en invertir en tu empresa. Este debe incluir un estimado de los pesos necesarios para abrir la empresa y mantenerla funcionando por un período de por lo menos 12 meses. Algunas preguntas que te ayudarán a armar el Plan Financiero son las siguientes:

\* ¿Cuanto dinero se requiere para poner en marcha la empresa?

La inversión requerida está en relación a la forma en que funciona la empresa, según vimos en el Módulo 03, para el funcionamiento de una empresa se requiere:

#### Recursos de Capital

- \* Maquinas
- \* Herramientas
- \* Materias primas e insumos
- \* Local
- \* Dinero (Capital de Trabajo)

#### Recursos Humanos o Empleados

- \* Trabajadores
- \* Propietario

#### Recursos Externos (servicios)

- \* Agua
- \* Luz
- \* Teléfono

Existe otro gasto que le llamamos Gastos de Organización que equivale al pago por los trámites de constitución de la empresa. Como estos gastos los hacemos al inicio, necesitamos contar con ese dinero, así que debemos incluirlo en la planificación.

Todos estos recursos necesarios se deben colocar en una tabla para estimar cual será el gasto en cada uno de ellos. Por ejemplo, si queremos iniciar una empresa para la fabricación de zapatos de cuero, los requerimientos de inversión serían:

DESCRIPCION	(cantidad) Primer año	(cantidad) Segundo año
Gastos de Organización	RD\$2,000.00	RD\$ 0
Compra de máquinas (plana, troqueladora, especificar el tipo)	RD\$80,000.00	RD\$ 0
Compra de Herramientas de trabajo (Tijeras, Aguja, etc.)	RD\$ 5,500.00	RD\$ 1,000.00
Compra de cuero, cuerina, plantillas, etc.	RD\$ 8,000.00	RD\$10,000.00
Alquiler del local	RD\$ 1,000.00	RD\$ 1,200.00
Capital de Trabajo	RD\$5 5,500.00	RD\$ 8,000.00
Sueldos y Salarios	RD\$105,00.00	RD\$140,000.00
Servicios (agua, luz, teléfono)	RD\$ 3,000.00	RD\$ 3,500.00
<b>Total Monto de la Inversión</b>	<b>RD\$209,000.00</b>	<b>RD\$155,708.00</b>

## HOJA DE INFORMACIÓN # 6

\* ¿Cuál es el ingreso estimado de tu empresa durante los primeros dos años?

Las decisiones con respecto a esta pregunta se hacen estudiando una proyección del Estado de Resultados de la Empresa. El estado de Resultados muestra todas las transacciones de la firma por un período de tiempo (un mes, un trimestre, un año). El Estado de Resultados muestra las ganancias o pérdidas de la empresa durante ese período.

En vista de que es una empresa que aún no se inicia, los datos no serán reales sino estimados. En lo relacionado a las ventas sabemos que no es un dato real puesto que no podemos anticiparnos con exactitud al comportamiento del producto o servicio en el mercado. Por lo tanto, el ingreso estará en función de tu capacidad de producción o de la capacidad del servicio y del mercado potencial para esos productos o servicios.

Por lo tanto, la proyección del Estado de Resultados presenta un estimado de lo rentable que será el negocio. Un nuevo negocio no debería abrir sus puertas a menos que la proyección del Estado de Resultados indique rentabilidad de la empresa para el final del primer año.

Si tu primer Estado de Resultados no presenta ganancias, debes aumentar las ventas o reducir los gastos. La mayoría de los empresarios hacen dos Estados de Resultados. Uno está basado en los niveles de ventas esperados y otro se basa en estimaciones más realistas o conservadoras.

A continuación se presenta una muestra de un Estado de Resultados proyectado:

### **TALLER EL RÁPIDO** **Estado de Resultados proyectados a dos años**

	Año I	Año II
Ventas	RD\$267,000.00	RD\$305,000.00
Costo de las ventas	RD\$189,570.00	RD\$195,000.00
Utilidad bruta	RD\$77,430.00	RD\$110,000.00
Gastos de Operación	RD\$ 6,194.00	RD\$ 15,000.00
Utilidad de Operación	RD\$71,236.00	RD\$ 95,000.00
Gastos financieros	RD\$ 8,000.00	RD\$ 12,000.00
Utilidad del ejercicio antes de impuestos	RD\$63,000.00	RD\$ 83,000.00
Impuestos	RD\$23,397.00	RD\$ 26,714.00
Utilidad del ejercicio	RD\$39,839.00	RD\$ 56,236.00

## HOJA DE INFORMACIÓN # 6

\* ¿Cuál será flujo de efectivo mensual durante el primer año?

El Flujo de Efectivo es una herramienta para poder llevar la cuenta de banco, es decir para poder llevar un control sobre el efectivo que maneja la empresa.

Un ejemplo del modelo que podemos usar en el Plan es el siguiente:

Descripción	MESES				
	enero	febrero	marzo	abril	Mayo
Entradas de Efectivo					
Saldo inicial	10,000.00	18,200.00			
Ventas del periodo	8,000.00				
Prestamo	10,000.00				
Cuentas por cobrar	7,000.00				
Otros	500.00				
Total Entradas	35,000.00				
Salidas de Efectivo					
Cuentas por pagar	6,000.00				
Materiales	5,000.00				
Herramientas	500.00				
Agua	100.00				
Energia Electrica	300.00				
Abono a prestamo	900.00				
Salarios	3,000.00				
Alquileres	1,000.00				
Otros	500.00				
Total Salidas	17,300.00				
Saldo Final Disponible	18,200.00				

\* ¿Cuál es tu punto de equilibrio?

El Punto de Equilibrio es la cantidad o volumen de ventas que una empresa debe alcanzar para cubrir el total de sus costos (en este punto no se obtiene pérdidas ni ganancias). El punto de equilibrio nos dice cuánto debemos producir y vender para mantener trabajando la empresa y es un dato muy importante dentro del Plan Financiero. Ver módulo 07, hoja de información # 5.

El punto de equilibrio pone de manifiesto la relación que existe en una empresa entre costos, volumen y utilidades, y se calcula con la siguiente fórmula:  $\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio de venta} - \text{costos variables}}$ .

El análisis del punto de equilibrio puede incluirse en la información financiera que acompaña al Plan.

## HOJA DE INFORMACIÓN # 6

\* ¿Cómo utilizarás el dinero del préstamo o de los inversionistas?

En esta parte se trata de que se explique cómo se van a utilizar los fondos del préstamo o de los socios inversionistas, ejemplo: Supongamos que Taller El Rápido está solicitando un préstamo por RD\$50,000.00 :

### ***Usos y Efectos Esperados del Préstamo***

Los RD\$50,000. serán utilizados como sigue:

Compra de la propiedad en que actualmente funciona el Taller	RD\$23,000.00
Compra de Equipo:	
Compresor de 7.5 hp	RD\$ 7,500.00
Cargador de batería	RD\$ 3,500.00
Mejoras al taller	RD\$ 10,000.00
Capital de trabajo	RD\$ 6,000.00
<b>Total</b>	<b>RD\$ 50,000.00</b>

Luego de colocar las cantidades asignadas, se debe describir el efecto esperado de la inversión. En el caso anterior, puede ser:

Taller El rápido puede comprar la propiedad con un ahorro importante, ya que el precio ofrecido está por abajo del precio del mercado para esa zona.

El compresor nos ahorrará 3 horas del tiempo de servicio, además con el cargador de batería podemos vender un servicio adicional. Este tiempo ahorrado se utilizará en buscar nuevos mercados para los servicios que ofrece el taller y también nos permitirá mejorar la calidad del servicio. El capital de trabajo permitirá a Taller El Rápido cubrir sus gastos corrientes, disminuir los períodos de menos flujo de efectivo y asegurar el crecimiento de la empresa.

Las mejoras al taller consiste en la apertura de una ventana ya que la luz solar que entra es insuficiente por lo que aun durante el día tenemos que trabajar con luz artificial, esto reducirá el consumo de energía eléctrica.

En caso de que el Plan de la Empresa se presente para iniciar una empresa, los usos del préstamo pueden ser para comprar maquinaria, materiales, sueldos, etc. Lo importante aquí es detallar la forma en que se va a utilizar el dinero.



## HOJA DE APLICACIÓN # 7

**INSTRUCCIONES:**

Lee detenidamente el siguiente caso y contesta en una hoja en blanco, según lo que se solicita. Cuando termines, muestra las respuestas al facilitador.

El señor Carlos Gutierrez ha trabajado durante 8 años en un taller de servicios de reparación de automóviles de una empresa distribuidora. Él ha tenido el deseo de poner su propio taller ya que siente que tiene la capacidad para hacerlo y con el dinero que le darían por su liquidación tendría una parte para iniciar su negocio. Sin embargo, no es suficiente y piensa que solicitar un crédito a una institución podría ser una buena opción. El crédito que requiere es de RD\$50,000.00. Él piensa que puede administrar el negocio y al mismo tiempo trabajar en el taller, con dos asistentes que va a contratar. Él no cuenta con local propio, pero ha encontrado un solar muy bien ubicado en una zona donde pasan muchos vehículos. Por el momento él puede alquilar el terreno y tendría que invertir en construir las galeras del taller.

El señor Díaz prepara un Plan de la Empresa, y en la parte del Plan Financiero, él cuenta con los siguientes datos para el primer año de operación:

Recursos necesarios para la instalación de la empresa:

* Gastos de Organización	RD\$ 2,000.00
* Construcción de Galeras y oficina	RD\$ 6,000.00
* Compra de Equipo y Herramientas	RD\$ 30,000.00
* Alquiler de local	RD\$ 1,000.00 mensuales
* Capital de trabajo	RD\$ 5,000.00 mensuales
* Sueldos y salarios	RD\$ 154,000.00 al año
* Servicios (agua, luz y teléfono)	RD\$ 3,000.00 al año

El estima que pueden atender 2 carros al día cada uno de los trabajadores (incluyendose él) y como trabajarán 6 días a la semana, equivale a 36 reparaciones semanales, a un promedio de RD\$ 200.00 cada reparación serían RD\$28,800 mensuales por ventas del servicio. El costo de las ventas lo ha estimado en unos RD\$12,000.00/mes y los Gastos de Operación en RD\$7,000.00/mes.

Otros datos son

Gastos Financieros: RD\$1,200.00 mensuales

Impuestos: RD\$200.00 mensuales



El señor Gutierrez desea saber:

1. ¿Cuanto dinero requiere para poner en marcha su negocio y mantenerlo trabajando el primer año?
2. ¿Cuanto será el ingreso estimado del negocio durante el primer año?
3. ¿Cual deberá ser el uso correcto de los fondos?
4. ¿Cuántos vehículos debe reparar en el año para cubrir sus costos fijos loscuales ha calculado que suman RD\$169,000.00 al año y el costo de servicio de un vehículo es de RD\$83.00?

## COMPLEMENTOS DEL PLAN DE LA EMPRESAS Y PRESENTACIÓN DEL PLAN

### 1. Declaración de Propósito

Esta es una declaración breve y se hace en la primera página (después de la portada); identifica al negocio, a su propietario(s), su dirección, la cantidad que se requiere de financiamiento, el propósito del financiamiento y una declaración acerca del potencial de las ganancias. Ejemplo:

“Taller El Rápido, es una empresa propiedad del señor Carlos Gutierrez, dedicada a la reparación mecánica de todo tipo de carros livianos, así como el enderezado y pintura. Actualmente se encuentra ubicado en la El barrio de Villa Juana de la ciudad de Santo Domingo, D.N.

Taller El Rápido está solicitando un préstamo de RD\$46,000.00 para comprar el terreno donde actualmente funciona el taller, realizar mejoras en su estructura, comprar equipo y mantener un adecuado capital de trabajo. Esta suma será suficiente para financiar las inversiones que permitirán una mejor atención de los clientes y el crecimiento del negocio”.

### 5. Resumen

La declaración final contiene solamente dos párrafos que resumen el Plan de la Empresa. El párrafo 1 repite el nombre de la empresa y del propietario. Declara el monto del financiamiento requerido para la empresa y la forma en que será utilizado. El párrafo 2 discute las oportunidades de crecimiento: Explica realmente cómo los planes de mercadeo y de organización apoyan el potencial de la empresa.

Ejemplo:

“Taller El Rápido es una empresa dedicada a la reparación mecánica de todo tipo de carros livianos, así como el enderezado y pintura de vehículos. Su propietario, señor Carlos Gutierrez está tratando de obtener un préstamo de RD\$46,000.00 para comprar la propiedad en que actualmente funciona el taller, realizar mejoras en su estructura, comprar equipo y mantener un adecuado capital de trabajo.

Los fondos del préstamo darán como resultado un gran incremento en los activos fijos de la empresa. La maquinaria que se adquirirá servirá para mejorar la calidad del servicio reduciendo el tiempo de entrega de los vehículos y el capital de trabajo adicional servirá para apoyar los planes de mercadeo de la empresa, incrementando sustancialmente las ganancias”.



---

## HOJA DE INFORMACIÓN # 7

### 3. Información Financiera

Al probable prestamista o inversionista le interesará examinar en detalle los estimados financieros. Aunque éstos reportes son importantes para el análisis financiero de la empresa, no se incluyen en el documento principal del Plan de la Empresa, por ser demasiado extensos. Las proyecciones financieras de la empresa se incluyen en esta sección especial al final del Plan de la Empresa. Los reportes financieros incluidos en ésta última sección son los siguientes:

- a. Fuentes y solicitud de financiamiento;
- b. Lista del equipo;
- c. Balance General y Estado de Resultados; y
- d. Declaración mensual y anual de ingresos proyectados a dos años.

### PRESENTACIÓN Y APARIENCIA

No importa lo bien que se haya preparado el plan, si la persona que debería leerlo no lo lee no tendrá ningún sentido. La apariencia del reporte proyecta en el lector la impresión de que se intenta ser positivo.

Por lo tanto, la presentación del Plan debe hacerse de forma que sea fácil de leer y comprender. Debe estar cuidadosamente escrito a máquina, en párrafos cortos, y si usas un encuadernado funcional, eso causará una buena impresión.

Aunque otra persona haga el trabajo a máquina, debes asegurarte de que éste no lleve errores y que tenga suficiente espacio entre las líneas para que sea fácil de leer.

Al final, asegúrate de sacar varias copias de buena calidad.



---

## HOJA DE APLICACIÓN # 8

### INSTRUCCIONES:

En una hoja en blanco, contesta haciendo referencia a la Hoja de Información, según lo solicitado en cada pregunta. Muestra las respuestas al facilitador cuando termines.

1. ¿En qué consiste la Declaración de Propósito?
2. ¿Dónde debe ir ubicada dentro del Plan de la Empresa?
3. ¿Cuántos párrafos conforman el Resumen?
4. ¿Cuales deben ser los puntos más importantes que se deben incluir en el Resumen?
5. ¿Qué documentos deben acompañar la Información Financiera?
6. ¿Cómo debe ser la presentación y apariencia del Plan de la Empresa?