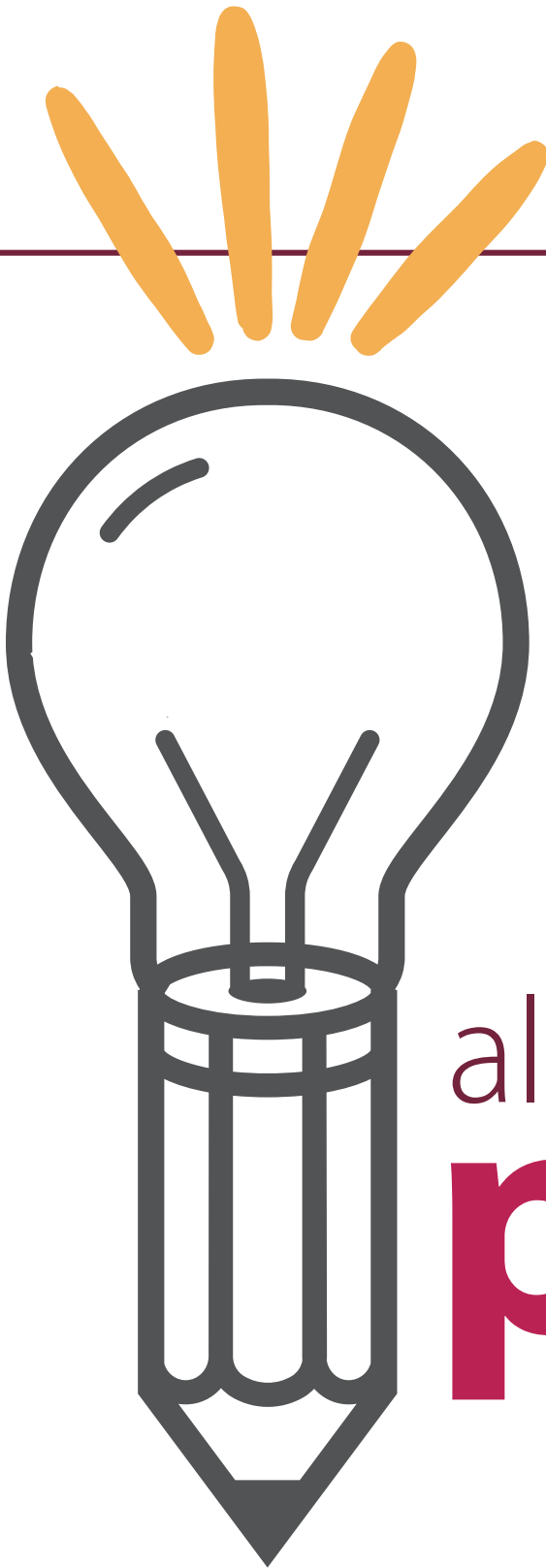


ASBTDC

---

ARKANSAS SMALL BUSINESS AND  
TECHNOLOGY DEVELOPMENT CENTER

---



al  
**punto**

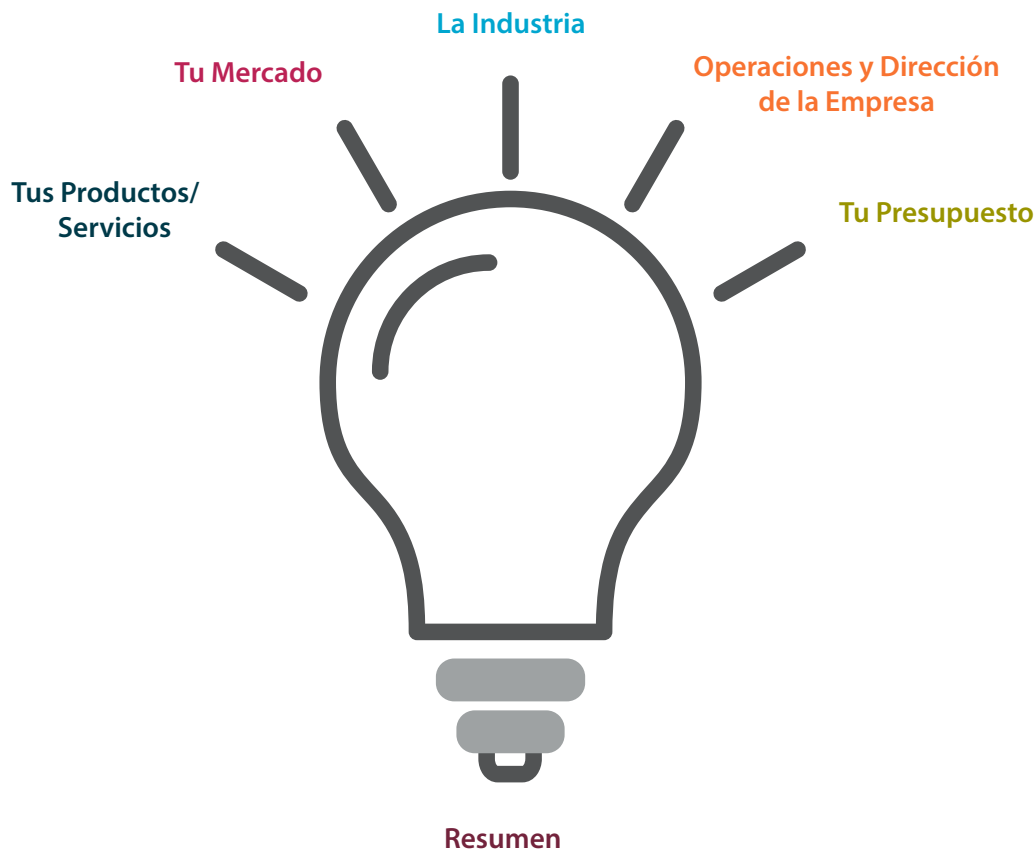
ESQUEMA DEL PLAN  
DE EMPRESA

# al punto

## ESQUEMA DEL PLAN DE EMPRESA

Un plan de empresa es un recurso vital que le ayudará organizar y desarrollar sus ideas y metas. El “Al Punto Esquema del Plan de Empresa” moderniza y simplifica el proceso de escribir un plan de empresa. Aunque cada empresa es única, las cinco secciones del esquema son esenciales para su plan de empresa. No importa qué tipo de negocio desea iniciar.

Las preguntas en este libro están diseñadas para guiar y ayudar a desarrollar su plan. Su asesor de Startup Arkansas le ayudará poner sus respuestas en un forma como aparecieran en su plan de negocios.



# AL PUNTO ESQUEMA DEL PLAN DE EMPRESA

---

todos puntos



## Resumen

El resumen ejecutivo es simplemente un resumen. Esta sección necesita ser concisa, identificando los aspectos más destacados – las metas, los objetivos, y los requisitos monetarios – in una manera entusiástica para ganar el interés de su audiencia. El resto del plan tiene los detalles. Esta sección le deja vislumbrar lo que tiene el resto del documento.

Escribe esta página al final. El resumen aparece al principio del plan, porque la información del resto del plan se usa para escribirlo. Es importante que el resumen ejecutivo sea el paso final.

- ¿Cual clase de empresa va a empezar?
- ¿Dónde estará situada la empresa?
- ¿Quiénes son los principales y que estructurada de empresa ha elegido?
- ¿Cuánto cuesta en total para empezar la empresa? Incluye los precios para el equipo, el inventario, los muebles, los artículos, todos los gastos con respeto a la empresa, los edificios, o el fondo de operaciones.
- ¿Cuánto dinero tiene para contribuir para empezar la empresa?
- ¿Cuánto dinero se necesita pedir prestado?
- ¿Qué se pondrá en garantía para asegurar el préstamo?

## punto 1



# Los Productos/Servicios

Debe saber exactamente en qué negocio va a entrar. Es posible que éste aparezca muy obvio, pero es muy importante escribir sus ideas y pensamientos para identificar problemas potenciales en que no hubiera pensado y aun ventajas en que no hubiera pensado.

- ¿Qué productos o servicios planea vender?
- ¿Dónde planea vender esos productos o servicios (en tienda, en línea, en una oficina)?
- ¿Por cuánto va a vender los productos o servicios? ¿Cómo establecer los precios?
- ¿Cual problema o necesidad va a resolver los productos o servicios?

# AL PUNTO ESQUEMA DEL PLAN DE EMPRESA

---

## punto 2



# El Mercado

Sin clientes, no hay una empresa. La mayoría de empresas no saben mucho sobre la gente o sobre los negocios que compran sus productos o servicios. Antes de empezar la empresa, usted necesita saber dos cosas importantes acerca de sus clientes: ¿Cuáles características tienen en común? y ¿Cuántos hay en la área de negocios? El próximo paso es identificando a la competencia. Necesita pensar en la competencia directa y en la competencia indirecta. Cuando sabe quiénes son los clientes, el próximo paso es creando un estrategia de comercialización para identificar al grupo demográfico en que quiere enfocar.

- ¿Quiénes son los clientes objetivos?
- ¿Cuántos clientes potenciales hay en la área de negocios?
- Discute la competencia para los productos o servicios en la área de su negocio.
- ¿Quiénes son la competencia directa y la competencia indirecta?
- ¿Cómo es diferente su competencia? En otras palabras, ¿Por qué escogiera comprar sus productos o servicios alguien en lugar de comprar de la competencia?
- ¿Cómo planeas comercializar los productos o servicios?
- Escribe cinco a siete tácticos específicos que planea usar. ¿Cuánto va a costar cada táctico?

# AL PUNTO ESQUEMA DEL PLAN DE EMPRESA

---

## punto 3



# La Industria

Cuando investiga la industria de su área de negocios debe preguntarse, ¿Qué debe esperar un nuevo participante? Para responder a esta pregunta, puede empezar leyendo libros y periódicos sobre la industria específica. Otras lugares de consulta son asociaciones comerciales – regionales y nacionales – para su área de negocios.

- ¿Hay tendencias o problemas afrontando la industria en total?
- ¿Cuáles son algunos de los problemas mayores afrontando la industria?
- ¿Cuáles oportunidades existen la industria?

# AL PUNTO ESQUEMA DEL PLAN DE EMPRESA

---

## punto 4



# Operaciones y Administración

El plan de operación da detalles sobre las actividades diarias, respondiendo a las preguntas, “¿Quién?”, “¿Cómo?” y “¿Dónde?” El plan les muestra a los inversionistas y prestamistas que usted sabe operar la empresa y entregar los productos o servicios. El requisito más crítico, pero a la vez el más intangible para una empresa exitosa, es la nivel de destreza administrativa para dirigir y operar la empresa cuando está operativa.

- ¿Qué parte van a tener los principales en la operación diaria de la empresa?
- ¿Cuántos empleos va a contratar? ¿Y con qué sueldo? ¿Qué son sus descripciones de trabajo?
- ¿Cuáles problemas operacionales afectará la empresa?
- ¿Cuándo y cuanto pagarán los clientes?

# AL PUNTO ESQUEMA DEL PLAN DE EMPRESA

---

## punto 5



# El Presupuesto

Desarrollando un presupuesto de por lo menos doce meses es muy importante antes de empezar su empresa. Hay una variedad de gastos realizados cuando abra las puertas de su nueva empresa. Algunos gastos son periódicos, tales como alquiler, electricidad y agua, y seguros. Otros son únicos y tienen que ser pagados sólo una vez, tales como compras de equipo y dispositivos de seguridad. Es importante que sea conservativo y realista cuando desarrolla el presupuesto. Es mejor superar sus proyecciones que tratar de explicar por qué no las realizó – especialmente si tiene que explicarle al banquero.

Si es posible, necesita obtener estimaciones de confianza. Por ejemplo, las agencias de seguro pueden darle estimaciones de gastos mensuales para su empresa.

Frecuentemente, los principales de nuevas empresas encuentran que toma más tiempo que esperaban para que las ventas lleguen a los niveles esperados. A veces, dura mucho tiempo hasta que los clientes se dieron cuenta de su empresa. Dura tiempo también hasta que los clientes decidan darle la oportunidad de venderlos los productos.

### Resumen de los Gastos

Equipo	_____
Muebles	_____
Inventario	_____
Artículos	_____
Gastos y Depósitos Únicos	_____
Edificio y Mejoras	_____
Fondo de Operaciones	_____

**TOTAL** \_\_\_\_\_



## punto 5



# El Presupuesto

### Explicación del Presupuesto

- ¿Cómo determinó el presupuesto de gastos mensuales para el primer año de operaciones?
- ¿Cómo determinó el presupuesto de proyecciones de ventas para el primer año de operaciones?
- Lista otros elementos del negocio que puedan influir en su presupuesto y su corriente de efectivos.

*Incluye las proyecciones de ingresos/gastos mensuales y los corrientes de efectivos mensuales.*

todos puntos



## Documentos Soportables

- Declaración Personal de Finanzas
- Resumen
- Estimaciones de Gastos en Compras Considerables
- Lista de Cosas Para la Garantía

## ASBTDC Offices

### Lead Center

#### LITTLE ROCK

University of Arkansas at Little Rock  
College of Business, Health,  
and Human Services  
Donald W. Reynolds Center for Business  
& Economic Development  
Suite 260  
2801 S. University Ave.  
Little Rock, AR 72204  
**800.862.2040**  
**asbtdc.org**



*The Arkansas Small Business and Technology Development Center is funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration through a partnership with the University of Arkansas at Little Rock College of Business, Health, and Human Services and other institutions of higher education. All programs are extended to the public on a non-discriminatory basis.*

### Regional Offices

#### FAYETTEVILLE

University of Arkansas, Fayetteville  
Office of Economic Development  
**479.575.5148**

#### FORT SMITH

University of Arkansas - Fort Smith  
Center for Economic Development  
**479.424.5146**

#### JONESBORO

Arkansas State University  
Neil Griffin College of Business  
**870.972.3517**

#### MAGNOLIA

Southern Arkansas University  
David F. Rankin College of Business  
**870.235.4007**

#### MONTICELLO

University of Arkansas at Monticello  
**870.460.1910**

#### RUSSELLVILLE

Arkansas Tech University  
College of Business and Economic Development  
**479.356.2067**

#### WEST MEMPHIS

Arkansas State University Mid-South  
**870.733.6805**