**10. Plan financiamiento**

Para poder crear una empresa debemos crear un plan de financiamiento, donde explicaremos todo lo que la empresa va a consumir, ya sea, equipos, personal, mantenimiento, aplicaciones de paga para realizar las aplicaciones entre otras cosas que son esenciales para poder funcionar.

**¿Como vamos a hacer funcionar la idea de empresa que tenemos?**

El proyecto tiene la idea, pero esta totalmente en cero, un aproximado del presupuesto y las ganas de hacer que funcione porque es una idea fantástica para poder brindar un servicio único, superar a las demás empresas y destacarnos.

Nuestra oficina al estar en una zona muy visitada se nos hace necesario invertir en un diseño llamativo, con precios accesibles y un excelente servicio que son las cosas principales en la ética de una empresa.

* **Inversión total**

Una de las empresas mas rentables en el mundo de los negocios son las de tecnologías, ya que la tecnología evoluciona cada día mas, por lo que esta empresa llama Delta, busca poder superar las expectativas del cliente, pudiendo realizarle una página web, un servicio en la nube, una app móvil o seguridad en sus apps o sitios webs. Para llevar a cabo este negocio, planteamos una visión dentro de los 4 años, por lo que hemos obtenido un capital financiado para el inicio de este proyecto para poder costear las tecnologías, el personas y todo lo que conlleva el inicio de este proyecto. Ubicación del local = Blue Mall

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **GASTOS DE FORMACIÓN NECESARIOS PARA EL INICIO DE LA EMPRESA** | | |
| **INVERSIÓN FIJA O TANGIBLE** |  | **UM** |
| **LOCAL** | RD$2,000,000 |
| **MAQUINARIA Y EQUIPOS** | RD$500,000 |
| **MOBILIARIO** | RD$300,000 |
| **OTROS** | RD$50,000 |
| **TOTAL** | **RD$ 2,850,000** | |
| **INVERSIÓN DIFERIDA O TANGIBLE** | **UNIDAD MONETARIA (UM)** | |
| **PATENTES DE INVENCIÓN** | RD$50,000 | |
| **LOGO, UNIFORME ETC** | RD$15,000 | |
| **CONTRATOS DE SERVICIOS** | RD$25,000 | |
| **INVESTIGACIONES** | RD$80,000 | |
| **OTROS** | RD$20,000 | |
| **TOTAL** | **RD$190,000** | |
| **CAPITAL DE TRABAJO** | **UNIDAD MONETARIA (UM)** | |
| **EFECTIVO** | RD$100,000 | |
| **INSUMOS** | RD$100,000 | |
| **TOTAL** | **RD$200,000** | |
| **SUMA TOTAL** | **RD$3,240.000** | |

* **Presupuesto de ventas**

El objetivo de la empresa es atraer muchos clientes con nuestras estrategias de servicios, precios y calidad. Lo que importa principalmente es la calidad y responsabilidad de la empresa, ya que muchas empresas carecen de responsabilidad y dedicación, esta es una de las estrategias principales para tener una clientela fija.

**¿Como funciona las estrategias como empresa?**

Como somos una empresa reciente, debemos optar por ciertas estrategias incluyendo ya las que mencione anteriormente para atraer a los clientes y hacer que ellos crean en la empresa para poder brindarle los mejores servicios. Imaginemos que abrimos la empresa; pagamos una publicidad con un precio de apertura en desarrollos y seguridad. Los clientes interesados se le muestra un cartel con todas las cosas que hemos hecho para poder convencerlos, luego se les invita a la empresa a tener una charla de lo que realmente ellos quieren lograr y obviamente nosotros captar la información importante para realizar la aplicación o cualquier servicio que desee el cliente, con el objetivo de superar sus expectativas y que el cliente sienta que cada dinero que dio valió la pena

Ejemplo de un presupuesto de venta por trimestre de nuestra empresa, donde muestra que con un servicio básico de 10 clientes como mínimo podemos recuperar una inversión de 300,000 sin incluir obviamente los gastos de la empresa. Vamos subiendo los precios dependiendo los meses ya que la empresa se va posicionando

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRESUPUESTO DE VENTAS POR TRIMESTRE** | | | | |
|  | **P1** | **P2** | **P3** | **P4** |
| **CLIENTES QUE SE ESPERAN LLEGAN** | **10** | **15** | **20** | **25** |
| **PRECIO X SERVICIO BÁSICO** | **30,000** | **35,000** | **38,000** | **40,000** |
| **TOTAL DE VENTAS** | **RD$ 300,000** | **RD$ 525,000** | **RD$760,000** | **RD$ 1,000,000** |

* **Costo total**

Luego de todos los procesos, determinamos que el proyecto empresarial Delta requiere cierta cantidad de dinero para poder mantenerse por varios meses, ya que las empresas no recuperan su inversión inmediatamente y para sobrevivir necesitan tener un capital para poder costear los meses difíciles de la empresa.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **COSTO TOTAL DE PROYECTO EN GENERAL** | | | | | |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Mantenimientos** | **RD$30,000** | **RD$30,000** | **RD$30,000** | **RD$30,000** | **RD$30,000** |
| **Costos extras** | **RD$20,000** | **RD$20,000** | **RD$20,000** | **RD$20,000** | **RD$20,000** |
| **Secretaria** | **RD$20,000** | **RD$20,000** | **RD$20,000** | **RD$20,000** | **RD$20,000** |
| **Electricidad** | **RD$10,000** | **RD$10,000** | **RD$10,000** | **RD$10,000** | **RD$10,000** |
| **Ingeniero** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** |
| **Analista** | **RD$70,000** | **RD$70,000** | **RD$70,000** | **RD$70,000** | **RD$70,000** |
| **Ejecutivo de proyectos** | **RD$100,000** | **RD$100,000** | **RD$100,000** | **RD$100,000** | **RD$100,000** |
| **Consultor** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** |
| **Jefe de servicios** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** | **RD$50,000** |
| **Total de costos** | **RD$400,000** | **RD$400,000** | **RD$400,000** | **RD$400,000** | **RD$400,000** |
| **Total** | **RD$ 2,000,000** | | | | | |
| **Total de Costos y gastos** | **RD$ 5,240,000** | | | | | |

**Costo de personal**

El proyecto Delta necesita una cantidad de personas para poder funcionar, por lo que debemos plantear cual será el costo de el personal de trabajo

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **COSTO DE PERSONAL** | | | | |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Gerente** | **RD$100,000** | **RD$100,000** | **RD$100,000** | **RD$100,000** | **RD$100,000** |
| **Sub-Gerente** | **RD$80,000** | **RD$80,000** | **RD$80,000** | **RD$80,000** | **RD$80,000** |
| **Jefe de ventas** | **RD$75,000** | **RD$75,000** | **RD$75,000** | **RD$75,000** | **RD$75,000** |
| **Jefe de finanzas** | **RD$80,000** | **RD$80,000** | **RD$80,000** | **RD$80,000** | **RD$80,000** |
| **Director de marketing** | **RD$40,000** | **RD$40,000** | **RD$40,000** | **RD$40,000** | **RD$40,000** |
| **Director ejecutivo** | **RD$60,000** | **RD$60,000** | **RD$60,000** | **RD$60,000** | **RD$60,000** |
| **Costo total** | **RD$435,000** | | | | |
| **Costo de los 5 meses** | **RD$2,175,000** | | | | |
| **Costo total de personal, costos y gastos** | **RD$7,415,000** | | | | |

* **Costo total de presupuesto**

Para terminar con esta parte, aunque ya lo había puesto arriba, hare una tabla especifica que la suma total de todo.

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **MONTOS** |
| **Gastos formación de la empresa** | **RD$3,240,000** |
| **Presupuesto de venta durante los 4 meses** | **RD$1,000,000** |
| **Costo de proyecto general** | **RD$2,000,000** |
| **Costo personal** | **RD$435,000** |
| **Total** | **RD$6,675,000** |
| **Total + costo proyecto personal y general** | **RD$7,415,000** |

**11. Análisis de riesgo**

**Probabilidad de riesgos**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Riesgo** | **Categoría** | **Impacto** | **Probabilidad** | **Calificación** |
| **Incumplir normas de salubridad** | **Empresa** | **Serio** | **Poco probable** | **Moderado** |
| **Falta de personal en la tienda** | **Empresa** | **Moderado** | **Poco probable** | **Moderado** |
| **Robo de equipos o dinero** | **Externo** | **Serio** | **Posible** | **Severo** |
| **Incendio** |  | **Serio** | **Poco probable** | **Severo** |
| **Equipo dañado** | **Empresa** | **Moderado** | **Posible** | **Moderado** |
| **Fallo de la electricidad** | **Proveedor** | **Moderado** | **Improbable** | **Significativo** |

**Soluciones a los riesgos**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **SOLUCIONES Y RESPUESTAS A LOS RIESGOS** | | | | |
| **Riesgo** | **Solución** | **N. Impacto** | **N. Probabilidad** | **N. Calificación** |
| **Incumplir**  **normas de salubridad** | **Mantener limpio cada uno de los espacio de la tienda, mantener fumigada el área y tener manitas limpias para los clientes** | **Moderado** | **Poco probable** | **Moderado** |
| **Falta de personal** | **Tener dos o tres empleados en la tienda, asi si renuncia uno, pueden continuar los dos** | **Menor** | **Poco probable** | **Moderado** |
| **Robo de equipos o dinero** | **Guardia de seguridad en la puerta, no permitir mochilas o abrigos** | **Moderado** | **Poco probable** | **Moderado** |
| **Incendio** | **Mantener la tienda con extintores y alarmas de incendios** | **Mayor** | **Poco probable** | **Moderado** |
| **Equipo dañado** | **Dar factura y garantía del equipo** | **Moderado** | **Probable** | **Moderado** |
| **Fallo de la electricidad** | **Tener planta eléctrica o inversor** | **Moderado** | **Poco probable** | **Moderado** |

**12. Anexos**

**Presupuesto**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRESUPUESTO DE VENTAS POR TRIMESTRE** | | | | |
|  | **P1** | **P2** | **P3** | **P4** |
| **CLIENTES QUE SE ESPERAN LLEGAN** | **10** | **15** | **20** | **25** |
| **PRECIO X SERVICIO BÁSICO** | **30,000** | **35,000** | **38,000** | **40,000** |
| **TOTAL DE VENTAS** | **RD$ 300,000** | **RD$ 525,000** | **RD$760,000** | **RD$ 1,000,000** |

**Presupuestos de costos operativos**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PRESUPUESTO DE COSTOS OPERATIVOS** | | | |
| **COSTOS** | **PLANEADO** | **REAL** | **DIFERENCIA** |
| **Impuestos** | **RD$8,000** | **RD$5,000** | **RD$3,000** |
| **Marketing** | **RD$8,000** | **RD$4,000** | **RD$4,000** |
| **Internet** | **RD$9,000** | **RD$7,000** | **RD$2,000** |
| **Mantenimiento de equipos** | **RD$15,000** | **RD$5,000** | **RD$10,000** |

**Cronograma**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Actividad** | **MES 1** | **MES 2** | **MES 3** | **MES 4** | **MES 5** | **MES 6** | **MES 7** | **MES 8** | **MES 9** |
| **Comprar local** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Preparación del local** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Hacer el logo** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Comprar muebles** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Comprar maquinarias** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Contrataciones de empleados** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Entrenamiento de empleados** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Inauguración** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Grafico**

En este grafico es muy importante ver la evolución de la empresa durante los primeros 5 meses, donde se ve que funciona nuestra estrategia de responsabilidad, transparencia y servicio.

**Imágenes**

Imagen que contiene juguete, lego, señal

Descripción generada automáticamente

Logotipo

Descripción generada automáticamente

**13. Referencias bibliográficas**

[**https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/plan-de-financiamiento**](https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/plan-de-financiamiento)

[**https://www.salesforce.com/mx/blog/2022/07/presupuesto-de-ventas.html**](https://www.salesforce.com/mx/blog/2022/07/presupuesto-de-ventas.html)

**https://es.slideshare.net/pecproyecto/inversion-total-inicial-33342211**