



# Guía para el desarrollo de su Plan de Negocios



The Small Business Development Center (SBDC) is partially funded by the U.S. Small Business Administration (SBA). The support given by the SBA through such funding does not constitute an expressed or implied endorsement of the co-sponsor(s) or participants' opinions, products, or service. SBDC programs are nondiscriminatory and available to individuals with disabilities, and are provided under agreement # 7-603001-Z-033-22.

## Información General

### Descripción del Negocio

Uno o dos párrafos que incluyan:

- Nombre del negocio
- Estructura legal
- Datos personales de los propietarios
- Localización del negocio
- Resumen del plan de mercadeo que incluye:
  - a. Producto
  - b. Posibilidades de mercado
  - c. Canales de distribución
  - d. Estrategias de mercadeo del negocio

Un Segundo párrafo que resuma las finanzas.

- Cuánto dinero están colocando en el negocio los dueños
- Cuanto se pide de préstamo
- Cuáles son las ventas esperadas en el primer año, las utilidades del primer año, y el porcentaje de crecimiento.

### Estrategia de Mercadeo:

(Describir con detalles)

- Productos y/o servicios
- Posibilidades de Mercadeo: Quienes son los compradores principales (Quienes verdaderamente le proporcionaron ganancias)
- Estrategia de mercadeo: Como se va a llegar al mercado indicado
  - a. Promoción y publicidad
  - b. Precios
  - c. Empaque
  - d. Localización o distribución geográfica
  - e. Posicionamiento: Descripción de la percepción de su imagen entre consumidores
- Potencial de Mercado: Use datos demográficos en esta sección para determinar sus proyecciones de mercadeo actual y futuro.

**Industria:** Descripción de que está pasando en la industria actualmente. Por ejemplo, cual es el volumen de ventas en el país o en una zona determinada. Es importante describir las tendencias de la industria, resaltando como ha cambiado su mercado y que es lo que sus consumidores buscan.

**Competencia:** Identifique quienes son los competidores. SIEMPRE HAY COMPETENCIA! Así sea directa o indirecta. Lo mas importante es describirla y explicar como el negocio se DIFERENCIA de los demás.

**Personal Administrativo.** Describa la experiencia relevante de los que serán responsables de operar el negocio.

## Requisitos Para Préstamo

### **Información Financiera Personal**

Requisito para cada socio que posea 20% o más del negocio

- Historia de crédito personal y puntaje de crédito.
- Estado de Finanzas Personales (lista de Activos, Pasivos y Patrimonio)
- Declaraciones de Renta
- Socios deben colaborar con por lo menos un 30% del valor total de la inversión

### **Información del Negocio**

- Narrativa del Plan de negocio
- Proyecciones Financieras:
  - Estado de Pérdidas y Ganancias -- mes a mes por 3 años
  - Flujo de Caja
  - Hoja de Balance General

### **Si es un Negocio Existente**

- Hoja de balance general actual y de los últimos dos años
- Estado de pérdidas y ganancias del negocio actual y de los últimos dos o tres años
- Listado de cuentas por pagar / cobrar
- Certificado de incorporación
- Copia del contrato de arrendamiento

# El Mariachi Restaurante

## Ejemplo Ficticio de un Plan de Negocios

El Mariachi LLC, será una LLC registrada en el estado de Nueva York, y operará un restaurante especializado en comida mejicana. Los socios de la corporación son Alvaro Pelaez y Juana Torres, quienes tienen más de 20 años de experiencia trabajando en la industria de restaurantes. El restaurante será localizado en el 515 de la 2<sup>da</sup> avenida en Manhattan.

La inversión total inicial del restaurante se estima en \$140,000. El Sr. Pelaez y la Sra. Torres colocaran \$100,000 de su patrimonio y están aplicado para un préstamo garantizado por el SBA de \$40,000. El restaurante estima ventas totales de \$250,00 durante el primer año de operación, con una utilidad operativa de \$50,000. Se estima un crecimiento en las ventas totales de 20% y 30% durante el segundo y tercer año de operaciones.

### Resumen Ejecutivo

El Mariachi estará localizado en Midtown Manhattan. Le ofrecerá a los residentes y a las personas que trabajan en el área una alternativa de comida mejicana de gran calidad a un precio razonable.

El restaurante tiene como mercado objetivo, a los residente+s del área al igual que los empleados de oficinas localizados en Midtown East. Los clientes se estima que estén entre 20 y 55 años, cuyas alternativas en cuanto a restaurantes mexicanos se encuentra entre los restaurantes muy elegantes o taquerías de muy baja calidad y/o de comida con influencia Tex Mex. El Mariachi espera posicionarse como un restaurante de comida 100% Mejicana cocinada con ingredientes frescos, con platillos de precios accesibles para nuestros clientes, sea para comer en nuestro local o a domicilio. Nuestro rango de precio varía entre \$4 por un taco hasta \$18 por los platos que contienen camarones y carne. (Ver menú en anexos)

Chef Pelaez es un chef de reconocida experiencia. Juana Torres trae experiencia en la parte administrativa de restaurantes.

## Análisis de Mercadeo

Los residentes del área son la clientela principal de El Mariachi. Estos son individuos de más de 25 años con ingresos superiores a \$50,000. Según el estudio del Censo, llamado “ Zipcode Demographics (o Demografía por Código Postal)”, las siguientes son las estadísticas para el código de área 10017:

### Estudio Demográfico

Población	17,266
Hogares	10,988
Raza	
Blancos	69.5 %
Afro-Americanos	4.3 %
Asiáticos	21.4 %
Hispanos	7.1 %
Edades	
25 a 44 años	48 %
44 a 65 años	28.6 %
Edad Media 39 años	
Ingreso por Hogar (media)	106.797

El Mariachi espera satisfacer a los residentes del área que buscan comida saludable y que al mismo tiempo tienen un cierto conocimiento de la autentica comida mejicana. Adicionalmente la zona tiene una gran cantidad de oficinas, lo cual incrementa la necesidad y el tráfico en las horas de almuerzo durante la semana.

La mejor manera de promocionar nuestro negocio es simplemente a través de clientes satisfechos, por lo tanto se tendrá especial énfasis en el servicio al cliente y la rapidez de servicio.

Durante los meses de apertura, se colocara un aviso publicitario en los principales periódicos locales y se distribuirán volantes por la zona tanto a los peatones como a los porteros de los edificios que tendrá el menú impreso.

Se contratara una agencia de relaciones públicas por dos meses con el fin de ayudarnos a redactar la historia del restaurante y conseguirnos prensa gratuita en diferentes medios.

El Mariachi tendrá su propia página web oficial que incluirá menú, nuestra historia, y además tendrá la opción de orden a domicilio.

## Análisis de Competencia

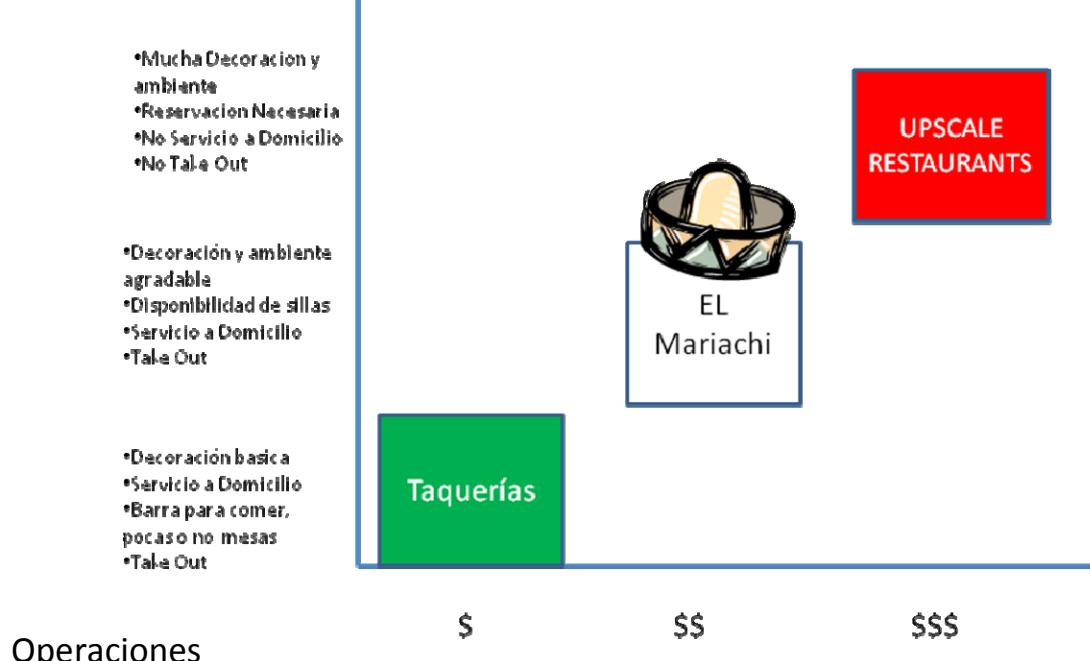
La comida mejicana es muy conocida en el medio internacional. Sin embargo pocos restaurantes ofrecen auténtica comida mexicana con auténticos ingredientes.

Dado al alto potencial del área esta tiene muchas opciones para los residentes. En media milla hay un restaurante mejicano y además de diversas opciones de comida hindú, japonés, americana y tailandés.

En el restaurante mexicano la calidad de la comida es baja y los precios muy altos. El mismo incluso mezcla platos de origen Norteamericano (como hamburguesas) en sus opciones lo que en realidad hace de su menú Tex Mex en vez de cocina mejicana.

El Mariachi ofrecerá tortillas hechas 100% de maíz diariamente en casa. En conclusión la gran diferenciación es que el Mariachi ofrecerá autentica comida mejicana al mejor precio.

### Cuadro de Posicionamiento Competitivo



## Operaciones

El Mariachi estará abierto al público desde las 9:00 am hasta 11:00 pm de lunes a miércoles y de 9:00am a 2:00 am jueves a sábado. El contrato de arrendamiento será por 10 años a partir del 2009.

## Descripción del Espacio

El local tiene aproximadamente 2,400 pies cuadrados con un sótano adicional. Tiene una capacidad para 120 personas, la cocina al esta ubicada al fondo y la barra de bar hacia a la izquierda del espacio. En el sótano se encuentra un refrigerador con una pequeña oficina con espacio de bodega especialmente para el licor.

## Administración y Estructura Organizacional

### Sr. Pelaez: Chef Ejecutivo – Socia fundadora

Mr. Peláez tiene 17 años de experiencia cocinando para restaurantes en la ciudad de Nueva York. Actualmente trabaja como chef ejecutivo del conocido restaurante Mexican Grill , Chef Peláez tiene bajo su responsabilidad 15 empleados. Chef Peláez creó el menú del restaurante y ayudo a sus dueños a alcanzar ventas anuales de 1 millón de dólares. Chef Peláez ha trabajado también como chef ejecutivo de Celebrity Tacos, un conocido restaurante en L.A.

### Juana Torres: Manager – Socia fundadora

Juana tiene una gran pasión por la industria de la hospitalidad y restaurantes, Juana tiene más de 12 años de experiencia trabajando en la parte operativa de manejo de restaurante. Juana se encargara de llevar la contabilidad y manejar el personal.

**2008-2009**

ESTADO DE RESULTADOS		Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	April	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TOTAL	
Ventas Totales		21,000	21,000	24,500	31,500	21,000	21,000	28,000	31,500	38,500	38,500	38,500	35,000	350,000	100.00%
Costo de la Mercancia Vendida		6,300	6,300	7,350	9,450	6,300	6,300	8,400	9,450	11,550	11,550	11,550	10,500	105,000	30.00%
<b>INGRESO BRUTO</b>		14,700	14,700	17,150	22,050	14,700	14,700	19,600	22,050	26,950	26,950	26,950	24,500	245,000	70.00%
GASTOS DE OPERACION															
Renta		3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	40,800	11.66%
Salarios		5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	60,000	17.14%
Impuestos de renta		600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200	2.06%
Marcaeo y Publicidad		83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	1,000	0.29%
Contabilidad		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200	0.34%
Gastos de Tarjeta de Credito		33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	400	0.11%
Gastos Bancarios		17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	200	0.06%
Musica y entretenimiento		42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	500	0.14%
Mantenimiento y Reparaciones		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	0.17%
Servicios ( gas, energia, )		192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	2,300	0.66%
Teléfono		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000	0.86%
Seguros		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600	1.03%
Remoción de Basuras,		125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	1,500	0.43%
Uniformes, y elementos de limpieza		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200	0.34%
Otros		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200	0.34%
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>		10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	124,700	35.63%
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>		4,308	4,308	6,758	11,658	4,308	4,308	9,208	11,658	16,558	16,558	16,558	14,108	120,300	34.37%
Gasto por intereses		144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	1,733	
<b>UTILIDAD/ PERDIDA NETA</b>		4,164	4,164	6,614	11,514	4,164	4,164	9,064	11,514	16,414	16,414	16,414	13,964	118,567	
ESTADOS DE FLUJO DE CAJA															
		Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	April	Mayo	Junio	Julio	Agosto		
<b>SALDO DE CAJA INICIAL</b>		22,040	25,962	29,885	36,257	47,529	51,451	55,374	64,196	75,468	91,640	107,813	123,985		
ENTRADA DE EFECTIVO															
Ventas en Efectivo (100%)		21,000	21,000	24,500	31,500	21,000	21,000	28,000	31,500	38,500	38,500	38,500	35,000		
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
<b>TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>		21,000	21,000	24,500	31,500	21,000	21,000	28,000	31,500	38,500	38,500	38,500	35,000		
SALIDAS DE EFECTIVO															
<i>Gastos</i>															
Gastos Operacionales		10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392	10,392		
<i>Gastos No Operacionales</i>															
Compras		6,300	6,300	7,350	9,450	6,300	6,300	8,400	9,450	11,550	11,550	11,550	10,500		
Cuotas de pago del Préstamo		811	811	811	811	811	811	811	811	811	811	811	811		
<b>TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>		(17,503)	(17,503)	(18,553)	(20,653)	(17,503)	(17,503)	(19,603)	(20,653)	(22,753)	(22,753)	(22,753)	(21,703)		
<b>Balance de Entradas de Efectivo Inicial</b>		22,040	25,962	29,885	36,257	47,529	51,451	55,374	64,196	75,468	91,640	107,813	123,985		
<b>(+) TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>		21,000	21,000	24,500	31,500	21,000	21,000	28,000	31,500	38,500	38,500	38,500	35,000		
<b>(-) TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>		(17,503)	(17,503)	(18,553)	(20,653)	(17,503)	(17,503)	(19,603)	(20,653)	(22,753)	(22,753)	(22,753)	(21,703)		
<b>BALANCE DE EFECTIVO</b>		25,962	29,885	36,257	47,529	51,451	55,374	64,196	75,468	91,640	107,813	123,985	137,707		

2009-2010														
ESTADO DE RESULTADOS	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	April	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TOTAL	
Ventas Totales	33,600	33,600	42,000	42,000	25,200	25,200	33,600	42,000	50,400	42,000	25,200	25,200	420,000	100.00%
Costo de la Mercancia Vendida	10,080	10,080	12,600	12,600	7,560	7,560	10,080	12,600	15,120	12,600	7,560	7,560	126,000	30.00%
<b>INGRESO BRUTO</b>	<b>23,520</b>	<b>23,520</b>	<b>29,400</b>	<b>29,400</b>	<b>17,640</b>	<b>17,640</b>	<b>23,520</b>	<b>29,400</b>	<b>35,280</b>	<b>29,400</b>	<b>17,640</b>	<b>17,640</b>	<b>294,000</b>	<b>70.00%</b>
<b>GASTOS DE OPERACION</b>														
Renta	3,502	3,502	3,502	3,502	3,502	3,502	3,502	3,502	3,502	3,502	3,502	3,502	42,024	10.01%
Salarios	5,150	5,150	5,150	5,150	5,150	5,150	5,150	5,150	5,150	5,150	5,150	5,150	61,800	14.71%
Impuestos de renta	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	7,416	1.77%
Marcadeo y Publicidad	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	1,030	0.25%
Contabilidad	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	1,236	0.29%
Gastos de Tarjeta de Credito	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	412	0.10%
Gastos Bancarios	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	206	0.05%
Musica y entretenimiento	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	515	0.12%
Mantenimiento y Reparaciones	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	618	0.15%
Servicios ( gas, energia, )	197	197	197	197	197	197	197	197	197	197	197	197	2,369	0.56%
Telefono	258	258	258	258	258	258	258	258	258	258	258	258	3,090	
Seguros	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	3,708	0.88%
Remoción de Basuras,	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	1,545	0.44%
Uniformes, y elementos de limpieza	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	1,260	0.30%
Otros	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	1,260	0.30%
<b>TOTAL DE GASTOS DE OPERACION</b>	<b>10,707</b>	<b>128,489</b>	<b>30.59%</b>											
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>12,813</b>	<b>12,813</b>	<b>18,693</b>	<b>18,693</b>	<b>6,933</b>	<b>6,933</b>	<b>12,813</b>	<b>18,693</b>	<b>24,573</b>	<b>18,693</b>	<b>6,933</b>	<b>6,933</b>	<b>165,511</b>	<b>39.41%</b>
<b>Gastos por Interes</b>	<b>144</b>	<b>1,733</b>												
<b>UTILIDAD/PERDIDA NETA</b>	<b>12,668</b>	<b>12,668</b>	<b>18,548</b>	<b>18,548</b>	<b>6,788</b>	<b>6,788</b>	<b>12,668</b>	<b>18,548</b>	<b>24,428</b>	<b>18,548</b>	<b>6,788</b>	<b>6,788</b>	<b>163,778</b>	
<b>ESTADO DE FLUJO DE CAJA</b>														
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	April	Mayo	Junio	Julio	Agosto		
<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>137,707</b>	<b>150,147</b>	<b>162,586</b>	<b>180,905</b>	<b>199,224</b>	<b>205,784</b>	<b>212,343</b>	<b>224,782</b>	<b>243,102</b>	<b>267,301</b>	<b>285,620</b>	<b>292,179</b>		
<b>ENTRADA DE EFECTIVO</b>														
Ventas en Efectivo	33,600	33,600	42,000	42,000	25,200	25,200	33,600	42,000	50,400	42,000	25,200	25,200		
Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
<b>TOTAL ENTRADAS EN EFECTIVO</b>	<b>33,600</b>	<b>33,600</b>	<b>42,000</b>	<b>42,000</b>	<b>25,200</b>	<b>25,200</b>	<b>33,600</b>	<b>42,000</b>	<b>50,400</b>	<b>42,000</b>	<b>25,200</b>	<b>25,200</b>		
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>														
<i>Gastos</i>	<i>10,707</i>													
<i>Gastos No Operacionales</i>														
Compras	10,080	10,080	12,600	12,600	7,560	7,560	10,080	12,600	15,120	12,600	7,560	7,560		
Cuotas de Pago del Prestamo	811	811	811	811	811	811	811	811	811	811	811	811		
<b>TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>	<b>(21,598)</b>	<b>(21,598)</b>	<b>(24,118)</b>	<b>(24,118)</b>	<b>(19,078)</b>	<b>(19,078)</b>	<b>(21,598)</b>	<b>(24,118)</b>	<b>(26,638)</b>	<b>(24,118)</b>	<b>(19,078)</b>	<b>(19,078)</b>		
<b>Balance de Entradas en Efectivo Inicial</b>	<b>137,707</b>	<b>150,147</b>	<b>162,586</b>	<b>180,905</b>	<b>199,224</b>	<b>205,784</b>	<b>212,343</b>	<b>224,782</b>	<b>243,102</b>	<b>267,301</b>	<b>285,620</b>	<b>292,179</b>		
<b>(+)TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>33,600</b>	<b>33,600</b>	<b>42,000</b>	<b>42,000</b>	<b>25,200</b>	<b>25,200</b>	<b>33,600</b>	<b>42,000</b>	<b>50,400</b>	<b>42,000</b>	<b>25,200</b>	<b>25,200</b>		
<b>(-)TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>	<b>(21,598)</b>	<b>(21,598)</b>	<b>(24,118)</b>	<b>(24,118)</b>	<b>(19,078)</b>	<b>(19,078)</b>	<b>(21,598)</b>	<b>(24,118)</b>	<b>(26,638)</b>	<b>(24,118)</b>	<b>(19,078)</b>	<b>(19,078)</b>		
<b>BALANCE DE EFECTIVO</b>	<b>150,147</b>	<b>162,586</b>	<b>180,905</b>	<b>199,224</b>	<b>205,784</b>	<b>212,343</b>	<b>224,782</b>	<b>243,102</b>	<b>267,301</b>	<b>285,620</b>	<b>292,179</b>	<b>298,739</b>		

2010-2011														
ESTADO DE RESULTADOS	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	April	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TOTAL	
Ventas Totales	43,680	43,680	54,600	54,600	32,760	32,760	43,680	54,600	65,520	54,600	32,760	32,760	546,000	100.00%
Costo de la Mercancia Vendida	13,104	13,104	16,380	16,380	9,828	9,828	13,104	16,380	19,656	16,380	9,828	9,828	163,800	30.00%
<b>INGRESO BRUTO</b>	<b>30,576</b>	<b>30,576</b>	<b>38,220</b>	<b>38,220</b>	<b>22,932</b>	<b>22,932</b>	<b>30,576</b>	<b>38,220</b>	<b>45,864</b>	<b>38,220</b>	<b>22,932</b>	<b>22,932</b>	<b>382,200</b>	<b>70.00%</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>														
Renta	3,607	3,607	3,607	3,607	3,607	3,607	3,607	3,607	3,607	3,607	3,607	3,607	43,285	7.93%
Salarios	5,305	5,305	5,305	5,305	5,305	5,305	5,305	5,305	5,305	5,305	5,305	5,305	63,654	11.66%
Impuestos de renta	637	637	637	637	637	637	637	637	637	637	637	637	7,638	1.40%
Marcadeo y Publicidad	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	1,061	0.19%
Contabilidad	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	1,273	0.23%
Gastos de Tarjeta de Credito	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	424	0.08%
Gastos Bancarios	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	212	0.04%
Musica y entretenimiento	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	530	0.10%
Mantenimiento y Reparaciones	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	637	0.12%
Servicios ( gas, energia, )	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203	2,440	0.45%
Telefono	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	3,183	0.58%
Seguros	318	318	318	318	318	318	318	318	318	318	318	318	3,819	0.70%
Remocion de Basuras,	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	1,591	0.29%
Uniformes, y elementos de limpieza	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	1,298	0.31%
Otros	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	1,298	0.31%
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>11,029</b>	<b>132,344</b>	<b>31.51%</b>											
<b>INGRESOS OPERATIVOS (PERDIDA)</b>	<b>19,547</b>	<b>19,547</b>	<b>27,191</b>	<b>27,191</b>	<b>11,903</b>	<b>11,903</b>	<b>19,547</b>	<b>27,191</b>	<b>34,835</b>	<b>27,191</b>	<b>11,903</b>	<b>11,903</b>	<b>249,856</b>	<b>59.49%</b>
Gastos por Intereses	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	1,733	
<b>UTILIDAD/PERDIDA NETA</b>	<b>19,403</b>	<b>19,403</b>	<b>27,047</b>	<b>27,047</b>	<b>11,759</b>	<b>11,759</b>	<b>19,403</b>	<b>27,047</b>	<b>34,691</b>	<b>27,047</b>	<b>11,759</b>	<b>11,759</b>	<b>248,124</b>	
<b>SALDO DE CAJA INICIAL</b>														
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	April	Mayo	Junio	Julio	Agosto		
<b>BALANCE INICIAL EN EFECTIVO</b>	<b>298,739</b>	<b>318,058</b>	<b>337,378</b>	<b>364,342</b>	<b>391,306</b>	<b>402,982</b>	<b>414,657</b>	<b>433,977</b>	<b>460,941</b>	<b>495,549</b>	<b>522,513</b>	<b>534,188</b>		
<b>ENTRADA DE EFECTIVO</b>														
VENTAS EN EFECTIVO	43,680	43,680	54,600	54,600	32,760	32,760	43,680	54,600	65,520	54,600	32,760	32,760		
<b>TOTAL ENTRADAS EN EFECTIVO</b>	<b>43,680</b>	<b>43,680</b>	<b>54,600</b>	<b>54,600</b>	<b>32,760</b>	<b>32,760</b>	<b>43,680</b>	<b>54,600</b>	<b>65,520</b>	<b>54,600</b>	<b>32,760</b>	<b>32,760</b>		
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>														
<i>Gastos</i>														
Gastos de Operacion	11,029	11,029	11,029	11,029	11,029	11,029	11,029	11,029	11,029	11,029	11,029	11,029		
<i>Gastos No Operacionales</i>														
Compras	13,104	13,104	16,380	16,380	9,828	9,828	13,104	16,380	19,656	16,380	9,828	9,828		
Cuotas de Pago del Prestamo	811	811	811	811	811	811	811	811	811	811	811	811		
<b>TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>	<b>(24,944)</b>	<b>(24,944)</b>	<b>(28,220)</b>	<b>(28,220)</b>	<b>(21,668)</b>	<b>(21,668)</b>	<b>(24,944)</b>	<b>(28,220)</b>	<b>(31,496)</b>	<b>(28,220)</b>	<b>(21,668)</b>	<b>(21,668)</b>		
<b>Balance de Entradas en Efectivo Inicial</b>	<b>298,739</b>	<b>318,058</b>	<b>337,378</b>	<b>364,342</b>	<b>391,306</b>	<b>402,982</b>	<b>414,657</b>	<b>433,977</b>	<b>460,941</b>	<b>495,549</b>	<b>522,513</b>	<b>534,188</b>		
<b>(+)TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>43,680</b>	<b>43,680</b>	<b>54,600</b>	<b>54,600</b>	<b>32,760</b>	<b>32,760</b>	<b>43,680</b>	<b>54,600</b>	<b>65,520</b>	<b>54,600</b>	<b>32,760</b>	<b>32,760</b>		
<b>(-)TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>	<b>(24,944)</b>	<b>(24,944)</b>	<b>(28,220)</b>	<b>(28,220)</b>	<b>(21,668)</b>	<b>(21,668)</b>	<b>(24,944)</b>	<b>(28,220)</b>	<b>(31,496)</b>	<b>(28,220)</b>	<b>(21,668)</b>	<b>(21,668)</b>		
<b>BALANCE DE EFECTIVO</b>	<b>318,058</b>	<b>337,378</b>	<b>364,342</b>	<b>391,306</b>	<b>402,982</b>	<b>414,657</b>	<b>433,977</b>	<b>460,941</b>	<b>495,549</b>	<b>522,513</b>	<b>534,188</b>	<b>545,864</b>		

	2008-2009	2009-2010	2010-2011
<u>% Ventas por mes</u>			
Septiembre	6.00%	8.00%	8.00%
Octubre	6.00%	8.00%	8.00%
Noviembre	7.00%	10.00%	10.00%
Diciembre	9.00%	10.00%	10.00%
Enero	6.00%	6.00%	6.00%
Febrero	6.00%	6.00%	6.00%
Marzo	8.00%	8.00%	8.00%
April	9.00%	10.00%	10.00%
Mayo	11.00%	12.00%	12.00%
Junio	11.00%	10.00%	10.00%
Julio	11.00%	6.00%	6.00%
Agosto	10.00%	6.00%	6.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
Ventas Totales	\$350,000	\$420,000	\$546,000
Costo de la Mercancia Vendida	30.00%	30%	30.00%
Crecimiento en Ventas		20.00%	30%
<u>COSTOS DE OPERACION</u>		<u>Anual \$</u>	<u>% Aumento</u>
Renta		40,800	3.00%
Salarios		60,000	5.00%
Impuestos de renta		7,200	5.00%
Marcadeo y Publicidad		1,000	5.00%
Contabilidad		1,200	5.00%
Gastos de Tarjeta de Credito		400	5.00%
Gastos Bancarios		200	5.00%
Musica y entretenimiento		500	5.00%
Mantenimiento y Reparaciones		600	5.00%
Servicios ( gas, energia,)		2,300	5.00%
Telefono		3,000	5.00%
Seguros		3,600	5.00%
Remocion de Basuras,		1,500	5.00%
Uniformes, y elementos de limpieza		1,200	5.00%
Otros		1,200	0.00%

<u>Flujo de Caja</u>	
Tasa de Interes	8.00%
Tiempo	60
Prestamo - Capital	\$40,000
Re-pago del Préstamo - Capital	\$48,663
Pagos Mensuales de Abono a Capital	\$667
Pagos Mensuales Totales	\$811
Inversion Proveniente de los Socios	100,000
Préstamo	40,000
Total de la Inversión	140,000
<u>Gastos Iniciales</u>	
Deposito	8,500
Cuota de Bienes Raices	11,900
Renta inicial (3 meses)	13,600
Arquitecto	9,000
Electricista	14,000
Sistema de Aire Acondicionado	14,500
Systema de Alarma Contra Incendios	12,500
Plomero	9,100
Materiales de Construcción	9,134
Contador, Abogado	1,440
Equipo de Cocina	6,486
Demolicón	2,000
Depositos (electricidad y gas)	1,800
Inventario Inicial	2,000
Muebles	2,000
Desembolso Total	\$117,960
Balance de Efectivo/Inversión Neta	\$22,040

## El Mariachi Restaurant & Lounge

English Sample

### Statement of Purpose

El Mariachi Mexican Restaurant, will operate as a Mexican bar restaurant. The owners Alvaro Pelaez and Juana Torres, have more than 20 years of experience working in food related business. The owners are planning to start in September 2008 a Mexican restaurant on 515 2<sup>nd</sup> avenue in Manhattan.

Mr. Pelaez and Ms. Torres have invested 100,000 of his own equity and are asking for a 40,000 loan. The restaurant expects sales of \$350,000 during the first year of operation, with an operating profit of 50,000. The restaurant expects sales growth of 20% and 30% during the following years.

### Executive Summary

El Mariachi Mexican Restaurant will be located in Manhattan. It will offer the community a Mexican menu.

The bar restaurant expects to carve out a profitable niche as a sought after alternative to the existing Latin restaurants that serve the same neighborhood, with selection priced from \$4 that is for the Tacos to \$11.95 for sea food platters and steak.

Mr. Pelaez is an experienced chef and has several years of experience working in food related business. Ms. Torres has also experience managing the front end operations.

## Market Analysis

Manhattan residents are expected to make up the core clientele at El Mariachi Mexican Restaurant. The primary age bracket will be individual 25 and over with incomes of at least \$30,000.00 the area has people with different backgrounds. According to the Zip code Demographics in 2007 in Midtown Manhattan and the zip code 10017:

### Demographic Study

Population	17,266
Households	10,988
Race	
Caucasian	69.5 %
African-American	4.3 %
Asian- Pacific American	21.4 %
Hispanics	7.1 %
Age Distribution	
25 to 44 years	48 %
44 to 65 years	28.6 %
Median Age 39 years	
Median Household Income	106.797

El Mariachi expects to satisfy significant number of patrons from the neighborhood, who craves for good authentic Mexican food. Not only residents but also people who work nearby.

The restaurant will mostly rely on word of mouth, however; at the initial stages it will pay for advertising once a month on local newspapers such as.., and also will distribute flyers in the street to let people know. Some free press will be done at local newspapers approaching editors at the magazines so they can write articles about the new restaurant. El Mariachi will have their own website, with menu options and also in the future with delivery options online as well.

## Industry & Competitive Analysis

Mexican food has been well known in the international arena. However few restaurants do cook authentic Mexican dishes. In general most restaurants cook Tex Mex but few cook with the authentic ingredients.

The area has many restaurant options for residents. Nearby there are restaurants that claim to have Mexican food, but in reality the menu is Tex-mex which is a combination of Mexican recipes with American touch, for instance the tortillas they offer are usually made of flour while El Mariachi will offer 100% corn tortillas made fresh every day. In conclusion the big differentiation of El Mariachi is that it will be 100% Mexican.

## Operations & Strategy

The restaurant will be open from 10:00 am to 2:00 am 7 days a week. The lease is going to be for 10 years starting on January 2009.

## Location & Restaurant Location

El Mariachi Mexican Restaurant has around 2400 Sq of floor in addition to the basement. The Restaurant has a capacity of 120 people. It has a kitchen in the back of the space. The bar is located on left hand side of the space near to the entrance, a walk-in refrigerator in the basement also a small office, wine and beer storage in the basement, the place has a space for private parties.

## Management

### Alvaro Pelaez and Juana Torres: Owners and Managers

#### Chef Pelaez—Executive Chef - Owner and Manager.

Mr. Pelaez has 17 years of cooking experience, He is currently executive chef of the Mexican restaurant Mexican Grill , located in the busy midtown Manhattan. Chef Pelaez oversees 15 employees. Chef Pelaez created the menu for the restaurant and helped them to reach annual gross sales of more than 1 million. Chef Pelaez worked also as executive chef of well known Mexican restaurants such as Celebrity Tacos.

#### Juana Torres: Manager

Mrs. Torres has more than 12 years of experience working on the front end of famous restaurants. She will oversee all the front end operations as well as bookkeeping.

## Información General para Negocios Localizados en el Estado de Nueva York

### **U.S. Small Business Administration**

26 Federal Plaza, Room 3100

New York, NY 10278

1-212-264-2454

[www.sba/espanol.gov](http://www.sba/espanol.gov)

---

### **IRS**

En español

<http://www.irs.gov/espanol/index.html>

---

### **Small Business Development Centers**

Centros de asistencia empresarial en el estado de Nueva York

[www.nyssbdc.org](http://www.nyssbdc.org)

---

### **Oficina de asistencia para el trámite de permisos y licencias**

**OBPRA - (Office of Business Permits and Regulatory Assistance)**

#### **Gov. Alfred E. Smith Building**

P.O. Box 7027 - 17th Floor

Albany, NY 12225

1-800-342-3464

[www.nys-permits.org](http://www.nys-permits.org)

---

### **SALES TAX AUTHORIZATION AND RESALE CERTIFICATE**

La mejor manera de obtener información sobre como obtener un certificado de re-venta y autorización para recolectar impuestos de venta es llamando al 1-800-225-5829.

Podrá conseguir los formularios necesarios en las siguientes oficinas locales:

**Manhattan & Staten Island:** 27 Cedar Street

**Queens:** 80-02 Q Gardens Road

**Brooklyn:** 55 Hanson Place

**Nassau:** 175 Fulton Avenue, Hempstead

**Suffolk:** Veterans Highway - 28<sup>th</sup> Floor

Enviar la forma completa a (Se demora hasta 4 semanas en obtener el certificado):

**New York State Tax Department**

**State Campus**

**Albany, NY 12227**

**NUMBER DE IDENTIFICACION FEDERAL****FEDERAL TAX ID NUMBER**

Para obtener este número debe conseguir la forma SS4:

Internal Revenue Service  
290 Broadway, 5th Floor  
New York, NY 10008  
1-212-732-0100 or 1-866-816-2065

[www.irs.gov](http://www.irs.gov)

Cuando reciba la forma SS4 y se complete con la información, se debe enviar a la siguiente dirección (Se toma de 4 a 6 semanas):

IRS Center  
Holtsville, NY 00501

---

**CONSUMER AFFAIRS LICENSE**

New York City Department of Consumers Affairs

Division de Licencias

42 Broadway, 5th Floor

New York, NY 10004

1-212-487-4161

[www.nyc.gov/html/dca/html/licenses/licenses.shtml](http://www.nyc.gov/html/dca/html/licenses/licenses.shtml)

Las licencias que se consiguen en esta oficina están relacionadas con construcción, permisos a puestos de revistas, cafés que ocupan las aceras agencias de empleo, etc.

## Otras Licencias

### **Para Restaurantes, reposterías, bodegas etc:**

New York City Department of Health  
Division of Permits  
125 Worth Street – Main Floor  
New York, NY 10013  
[www.CI.NYC.NY.US/health](http://www.CI.NYC.NY.US/health)

Cada permiso tiene un precio diferente. Una vez los formularios estan completos se debe enviar a la dirección anterior.

---

### **Para intermediarios de propiedad raíz, estilistas, investigadores privados, cosmetólogos, notarios, salones de billares:**

New York State Department of State  
Division of Licensing Services  
270 Broadway - 27th Floor  
New York, NY 10007  
1-212-417-5747

---

### **Para permisos de venta de Alcohol:**

State Liquor Authority  
11 Park Place  
New York, NY 10007  
1-212-417-4115

---

### **Para Guarderías, o cuidados de niños:**

Bureau of Daycare  
2 Lafayette Street, 22nd Floor  
New York, NY 10007  
1-212-676-2444

## Números Adicionales Importantes:

### **Workers Compensation Insurance:**

*En los cinco barrios de la ciudad de Nueva York, Rockland, y Westchester contacte:*

Workers Compensation Board  
180 Livingston Street  
Brooklyn, NY 11248  
1-718-802-6933  
[www.wcb.state.ny.us](http://www.wcb.state.ny.us)

*En los condados de Nassau y Suffolk:*

Workers Compensation Board  
175 Fulton Avenue  
Hempstead, NY 11550  
1-516-560-7700

---

### **Seguro de Desempleo:**

New York State Division of Employment  
Division of Labor  
345 Hudson Street  
New York, NY 100 14  
1-212-352-6000  
[www.workforcesecurity.dolata.gov/unemploy](http://www.workforcesecurity.dolata.gov/unemploy)

---

### **Social Security Information**

General Information: 1-800- 772-1213  
[www.ssa.gov](http://www.ssa.gov)

---

## **Información Tributaria**

**Para registrarse para con relación a impuestos de renta comerciales y de ocupación:**

New York City Department of Finances  
Municipal Building  
1-718-935-9500

---

**Para información tributaria de la ciudad o del estado:**

New York State Income Tax  
State Department of Taxation  
1-800-225-5829  
[WWW.tax.state.ny.us](http://WWW.tax.state.ny.us)

---

### **UNIVERSAL PRODUCT CODE**

Uniform Product Code Council Inc.  
7051 Corporate Way, Suite 201  
Dayton, OH 45459  
1-937-435-3870

---

### **INFORMACION SOBRE PATENTES Y REGISTROS DE MARCAS**

1-703-308-4357  
[www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)

---

### **INFORMACION GENERAL DE DERECHOS DE AUTOR**

1-202-707-3000  
[www.copyright.gov](http://www.copyright.gov)

---

### **REPORTE DE CREDITO**

**CREDIT REPORT GRATUITO**  
1-877-322-8228  
[www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com)

---

### **EQUIFAX CREDIT REPORTING AGENCY**

1-800-685-1111 or 1-800-525-6285  
[www.equifax.com](http://www.equifax.com)

---

### **EXPERIAN CREDIT REPORTING AGENCY**

1-800-682-7654 or 1-800-422-4879  
[www.experian.com](http://www.experian.com)

---

### **TRANS UNION CREDIT REPORTING AGENCY**

1-800-916-8800, 1-800-680-7292, or 1-800-680-72

---