**F3.E4.H1 Plantilla Plan de negocio**

**Objetivo de la herramienta:** Presentar un único documento con la definición, visión e información económica de la actividad generadora de ingresos seleccionada por la persona beneficiaria/grupo destinatario:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Denominación del negocio** | **Tipo** | **Código del negocio** |
|  |  Individual  Grupal  |  |
| **Sector** | **Tipo de negocio** | **Ubicación** |
| □ Agrícola □ Industrial □ Servicios □ Comercial  |  |  |
| **Nombre de <la persona emprendedora o del grupo>**  | **Tamaño del hogar** |
|  |  |
| **Dirección (calle, provincia, localidad, código postal)** | **Región.** |
|  |  |
| **Número de Identidad** | **Móvil/Teléfono** | **Edad** |
|  |  |  |
| **Sexo** | **Correo electrónico**  | **Redes sociales** |
|  |  |  |

## Resumen Ejecutivo

|  |
| --- |
| Rellene este apartado en último lugar, para poder resumir los puntos más importantes de su plan de negocio. Haga una breve descripción de los productos y servicios que va a ofrecer con su negocio y qué necesidades van a cubrir en el mercado. Exponga sus puntos fuertes explicando sus ventajas sobre la competencia. |
|   |

## Información personal

|  |
| --- |
| Situación personal. Experiencia, habilidades, motivación, activos físicos y financieros. |
|  |

## Objetivos a corto, medio y largo plazo

|  |
| --- |
| Describa brevemente los objetivos que va a plantearse a lo largo del tiempo: a corto plazo (el primer año), a medio plazo (entre 1 y 5 años) y a largo plazo (más allá de 5 años); así como la estrategia para alcanzarlos. ¿Va usted a aumentar/diversificar/reducir su negocio? ¿Qué tiene planeado hacer? |
| A corto plazo | *
 |
| A medio plazo | *
 |
| A largo plazo | *
*
 |

## Descripción del mercado

Aporte información sobre el potencial mercado al que se dirige su proyecto, indicando brevemente sus principales características y su volumen.

|  |
| --- |
| Principal clientela / Segmentos de clientela Describa la clientela a la que se dirige su actividad (es decir: características, necesidades, capacidad adquisitiva, etc.). Si hay de varios tipos, descríbalos todos. |
| Tipo de clientela  | **Características y necesidades** | **Capacidad adquisitiva**  |
|  |  | □ Baja □ Media □ Alta |
|  |  | □ Baja □ Media □ Alta |
|  |  | □ Baja □ Media □ Alta |
| Descripción de la competencia Describa la competencia (quiénes son, dónde están, qué ofrecen, a qué precios, sus fortalezas y debilidades, etc.). |
| Nombre | **Oferta de productos****Precios** | **Fortalezas/Debilidades** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Colaboraciones claveNombres/Lista de colaboradores y personas asociadas con quienes va a trabajar para llevar a cabo la actividad del microemprendimiento (proveedores, socios capitalistas, colaboradores indirectos, transportistas, bancos, prestamistas, otros). |
| Nombre e información de contacto | **Principales servicios o equipos / Materiales y precios** | **Fiabilidad** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Infraestructuras y serviciosRepase los suministros e infraestructuras disponibles necesarias para el funcionamiento de su negocio y describa sus características y precios (electricidad, combustible, etc.). |
|  |
| Normas y regulacionesDescriba las normas y regulaciones relevantes para su negocio y señale los costes eventuales que conllevan. |
|  |

## Análisis DAFO

|  |  |
| --- | --- |
| Fortalezas (factores positivos a capitalizar) | Debilidades (factores negativos a minimizar) |
|  |  |
| Oportunidades (a aprovechar) | **Amenazas (a evitar o a tener en cuenta)** |
|  |  |

## *Marketing*

## Productos y precios

|  |
| --- |
| Describa los productosDescriba el rango de productos, la calidad, su concepción, el envase, el mantenimiento, el servicio, la garantía y la política de devoluciones. |
|  |
| Describa la política de preciosDescriba los precios de la competencia, su estrategia de precios (p. ej., precios de lanzamiento), precios para diferentes segmentos del mercado, precios de productos alternativos, estrategias de ventas y promociones. Exponga las ventas estimadas de los productos/servicios de su negocio para un período concreto (ciclo de negocio).  |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Productos | Precio 1 | Precio 2 (opcional) | Ventas estimadas |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Emplazamiento y promociones (canales de venta y de comunicación)

|  |
| --- |
| Canales de ventaBreve información sobre dónde va a ubicarse su negocio, así como información relevante sobre su emplazamiento físico o su "ubicación digital", en función de la actividad que vaya a desarrollar. Defina cómo va a vender los productos o servicios (puntos de venta, mercados, venta a domicilio, etc.). |
| 🞏 Tienda física 🞏 Puesto en un mercado 🞏 Espacio en un mercado mayorista 🞏 Puesto ambulante 🞏 Tienda en línea 🞏 *Telemarketing* 🞏 Otro punto de venta (especifique cuál):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| PUNTO DE VENTA (mercado, tienda, venta a domicilio). | **% de las ventas** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |
| --- |
| Canales de comunicación ¿Cómo y a través de qué medios de comunicación puede dar a conocer sus productos a su potencial clientela? *Marketing* directo (es decir: el boca a boca, buzoneo, puerta a puerta, distribución de material publicitario como folletos, dípticos, cartelería, cupones y descuentos, correos electrónicos, *telemarketing*, etc.). *Marketing* indirecto (es decir: anuncios de radio, de televisión, campañas en redes sociales, etc.).  |
|  |
| TIPO DE ACTIVIDADDescripción/Datos  | **FRECUENCIA**Semanal, mensual, anual. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |
| --- |
| Relación con la clientelaDescriba cómo piensa crear y mantener relaciones con la clientela (servicio personalizado, suscripciones mensuales, descuentos por volumen, etc.). Si tiene pensadas varias formas de relacionarse, describa en la medida de lo posible las relaciones diferenciadas según los tipos de clientela. |
|  |

## Funcionamiento del negocio

Describa brevemente cómo va a funcionar su empresa, identificando las **actividades y recursos clave** necesarios. En cuanto a los recursos humanos, describa con detalle las funciones de cada persona (incluyéndole a usted) presente en el diagrama organizativo y cómo será la coordinación y dirección.

|  |
| --- |
| Actividades clave Identifique y describa las actividades esenciales para el buen funcionamiento del microemprendimiento (suministros, producción, ventas, etc.) y para la realización de su propuesta de valor, así como el proceso de venta del producto o servicio. Incluya también en esta lista los elementos esenciales para el inicio de la actividad económica. |
| ACTIVIDAD | **Frecuencia**  | **Factores cruciales o importantes a considerar / Persona responsable** |
| Actividades necesarias para poner en marcha el negocio (es decir: registro, permisos, alquiler de local, etc.) |
| 1. 1.
 |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| Operaciones (es decir: producción, compras y ventas, etc.) |
| 1. 1.
 |  |  |
| 1. 2.
 |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| Promociones y ventas  |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| Otras actividades |
| 1. 1.
 |  |  |
| 1. 2.
 |  |  |
| 1. 3.
 |  |  |
| 1. 4.
 |  |  |

|  |
| --- |
| Recursos claveHaga una lista de los recursos esenciales para un funcionamiento fluido de sus actividades (instalaciones, maquinaria, recursos, servicios de transporte, empaquetado, formación, promoción, recursos económicos, recursos humanos, etc.). |
| TIPO DE RECURSO | **DATOS** |
| 1. Equipos (p. ej., maquinaria)
 |  |
| 1. Herramientas (p. ej., tijeras, cuchillas, etc.)
 |  |
| 1. Insumos (p. ej., cuero, tela, etc.)
 |  |
| 1. Suministros y servicios (p. ej., electricidad, agua, transporte)
 |  |
| 1. Recursos humanos (p. ej., trabajadores, salarios, etc.)
 |  |
| 1. Otros
 |  |

## Riesgos críticos [cambios estacionales o de otro tipo] Plan de contingencia del negocio

|  |
| --- |
| Por ejemplo, alteraciones climáticas, incendios, riesgos jurídicos, inflación, escasez de productos en el mercado, etc. Apunte en la tabla que sigue los cambios que podrían producirse y afectar negativamente a su negocio. |
| Riesgo o problema crítico  | **Cómo puede afectar a su negocio** |
|  |   |
|  |    |
|  |  |
|  |  |

## Plan económico y financiero

1. Capital de inicio de actividad (presupuesto)

|  |
| --- |
| INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA  |
| Equipos, herramientas y otros activos fijos requeridos para iniciar el negocio. |
| Nº | **Tipo de inversión** | **Cantidad (Ca)** | **Unidad (U)** | **Coste Unitario (CU)** | **Coste Total (CT)** **(Ca x U x CU)** | **Ciclo de vida** *(años)* | **Suma amortizada por año (CT/Años)** |
|  |  |  |  |  |  |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| S1 | **TOTAL** |  |  |  |

|  |
| --- |
| CAPITAL CIRCULANTE INICIAL REQUERIDO  |
| Ciclo productivo cubierto: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ meses |
| Capital circulante inicial para el primer ciclo productivo o hasta que el negocio esté totalmente en marcha. Estos son recursos que la empresa espera convertir en efectivo (ventas) o consumir para obtener sus productos/servicios. Se pueden liquidar al contado, dentro del ciclo de negocio.  |
| Nº | **Tipo de coste** | **Cantidad** | **Unidad** | **Coste Unitario** | **Meses cubiertos** | **Total** |
| Insumos (materias primas). |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Suministros e infraestructuras requeridas (p. ej., alquiler de local, electricidad, agua, gas, etc.).  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Recursos humanos (p. ej., trabajadores, salarios, etc.) |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Costes administrativos y comerciales (p. ej., permisos comerciales, material de envasado, etc.). |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Otros |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| S2 | **TOTAL** |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Resumen. Capital de inicio de actividad | Herramientas y equipos (S1) | Capital circulante (S2) | Total (S1 + S2) |
| Necesidades de capital total de inicio de actividad (S1 + S2) |  |  |  |

1. Plan económico y financiero anual

**Previsiones de ventas por ciclo**

Apunte las ventas estimadas de los productos/servicios de su negocio para en un período concreto (ciclo de negocio).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Producto/Servicio** | **Unidades vendidas (estimación)** | **Coste unitario**  | **Precio por unidad** | **Ciclo de negocio** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Ciclo de producción: \_\_\_\_\_\_\_ meses | Número de ciclos al año: |

|  |
| --- |
| INGRESOS POR CICLO |
| A - Nº | **Producto/Servicio** | **Cantidad** | **Unidad** | **Precio por unidad** | **Total** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| A1 | **TOTAL** |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | GASTOS POR CICLO |
| B - Nº | **Tipo de gastos** | **Cantidad** | **Unidad** | **Coste fijo o variable** | **Coste unitario** | **Total** |
| Costes fijos |  |  |  |  |  |
|  | **Insumos**  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable  |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  | **Suministros e infraestructuras requeridas** (p. ej., alquiler de local, electricidad, agua, gas, etc.). |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  | **Recursos humanos**  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  | **Otros costes fijos** |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
| b |  | **TOTAL** |  |

**Costes fijos:** suministros, insumos, alquiler de instalaciones, salarios, etc., que no dependen del número de unidades producidas (ni del nivel de actividad).

**Costes variables:** insumos, materias primas, recursos humanos directamente relacionados con el nivel de producción o servicio (p. ej., contrataciones temporales), costes de envasado, almacenamiento y transporte, etc., que varían en función del número de unidades producidas (o del nivel de actividad).

## Resumen

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| % de aumento/disminución en los próximos años (estimación) |  |  \_\_\_\_ % |  \_\_\_\_ % |
| Año 2 Justificación del aumento/disminución arriba mencionado:  |
| Año 3 Justificación del aumento/disminución arriba mencionado:  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| BENEFICIOS | Importe | Nº de ciclos |  | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
| A | **INGRESOS POR CICLO**  |  |  |  |  |  |
| B | **GASTOS POR CICLO** |  |  |  |  |  |
| Am | **Amortización**  |  |  | **0** |  |  |
|  | **BENEFICIO NETO (A - B - Am)** |  |  |  |  |  |

1. Fuentes de ingresos para financiación (fase de inicio de negocio)

|  |
| --- |
| FUENTE DE INGRESOS |
| Subvención de inicio de negocio  | **Contribución de la persona beneficiaria** | **Préstamo de un banco/del FMI** | **Otra fuente** | **Total** |
|  |  |  |  |  |