F3.E4.H1.b Plantilla Plan de negocio. Versión simplificada

**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:

## Información general

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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** |
|  |  |  |

# **Información personal**

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

## 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  |  |
| Competencia |  |
| Colaboraciones clave (Proveedores, bancos, colaboradores indirectos, transportistas, etc.) |  |

## Describa los productos/servicios

|  |  |
| --- | --- |
| Productos  | Describa el rango de productos, la calidad, su concepción, el envase, el mantenimiento, el servicio, la garantía y la política de devoluciones. |
| Precios  | Estrategia de precios (p. ej., precios de lanzamiento), precios para diferentes segmentos del mercado, precios de productos alternativos, estrategias de ventas y promociones. |
| Distribución | 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  |
| Promoción | Defina cómo y por medio de qué canales va a promocionar sus productos/servicios a la clientela potencial (tipo de comunicación, formas, frecuencia, etc.). |

## Funcionamiento del negocio

Identificación de las **actividades y recursos clave** necesarios.

|  |
| --- |
| 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 |
| 1. 1.
 |  |  |
| 1. 2.
 |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| Operaciones  |
| 1. 1.
 |  |  |
| 1. 2.
 |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| Promociones y ventas  |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| Otras actividades |
| 1. 1.
 |  |  |
| 1. 2.
 |  |  |
| 1. 3.
 |  |  |
| 1. 4.
 |  |  |
| Recursos clave Haga 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.
 |  |
| 1. Herramientas
 |  |
| 1. Insumos
 |  |
| 1. Suministros y servicios
 |  |
| 1. Recursos humanos
 |  |
| 1. Otros
 |  |

## 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** | **Unidad** | **Coste unitario** | **Total** | **Ciclo de vida** *(años)* | **Suma amortizada por año**  |
|  |  |  |  |  |  |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| S1 | **TOTAL** |  |  |  |

|  |
| --- |
| CAPITAL CIRCULANTE INICIAL REQUERIDO  |
| Capital variable inicial para el primer ciclo productivo o hasta que el negocio esté totalmente en marcha. |
| Nº | **Tipo de coste** | **Cantidad** | **Unidad** | **Coste unitario** | **Meses cubiertos** | **Total** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 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) |  |  |  |

2. 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: | Número de ciclos al año: |

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

|  |  |
| --- | --- |
|  | GASTOS POR CICLO |
| B - Nº | **Tipo de gastos** | **Cantidad** | **Unidad** | **Coste fijo o variable** | **Coste unitario** | **Total** |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable  |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 Fijo 🞏 Variable |  |  |
|  |  |  |  | 🞏 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).

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

3. 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** |
|  |  |  |  |  |

## Riesgos o problemas críticos

|  |
| --- |
|  |