



Modelo de plan de negocio

INDICE DEL PLAN DE NEGOCIO

- 1. Resumen Ejecutivo**
- 2. Presentación del proyecto**
 - 2.1. Origen y evolución del proyecto
 - 2.2. El equipo promotor
 - 2.3. La Idea
- 3. Estudio de Mercado**
 - 3.1. Situación y evolución del mercado
 - 3.2. Clientela
 - 3.3. Competencia
 - 3.4. Canales de distribución
- 4. Estrategia Comercial**
 - 4.1. Estrategia de producto
 - 4.2. Localización del negocio
 - 4.3. Estrategia de precios
 - 4.4. Estrategia de comunicación
 - 4.5. Estrategia de ventas y distribución
- 5. Producción y Recursos Humanos**
 - 5.1. Legislación aplicable
 - 5.2. Proceso productivo
 - 5.3. Proveedores
 - 5.4. Recursos humanos
- 6. Análisis económico financiero**
 - 6.1. Plan de inversiones
 - 6.2. Plan de financiación
 - 6.3. Cuenta de resultados
 - 6.4. Cash flow
 - 6.5. Balance
 - 6.6. Análisis de ratios
- 7. Análisis DAFO**

1. RESUMEN EJECUTIVO

Debes redactarlo al final del todo, ya que como su nombre indica es un resumen en que debes resaltar los aspectos más relevantes del plan: actividad, modelo de negocio, clientes, competencia, organización, ventajas competitivas, elementos diferenciadores y principales magnitudes económicas.

2. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

2.1. Origen y evolución del proyecto

2.2. El equipo promotor

- *En caso de ser el **primer negocio como autónomo** o emprendedor, tendrás que presentarte de forma sintética destacando la experiencia o formación que refuerza la viabilidad del proyecto.*
- *Varios socios, deberéis presentaros todas las personas que formáis el equipo promotor.*
- *Para un **autónomo en funcionamiento que quiere lanzar una nueva línea de actividad**, se debe facilitar información sobre los siguientes apartados:*
 - *Origen e historia*
 - *Evolución de las líneas de negocio.*
 - *Facturación de los últimos años por principales mercados.*
 - *Principales clientes y/o hechos destacados.*
 - *Plantilla. Tamaño y composición.*
 - *Instalaciones. Ubicación y equipación.*
- *En caso de crear una **sociedad** se tiene que indicar la **forma jurídica** elegida y la participación de cada socio.*

2.3. La Idea / Producto y Servicio

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Situación y evolución del mercado

- *Tamaño*
- *Ubicación geográfica*
- *Ritmo de crecimiento*
- *Estacionalidad*
- *Segmentación*
- *Novedades*
- *Fuerzas competitivas*

3.2. Clientela

Describe de manera detallada cómo son tus clientes objetivos, indicando cuáles son sus motivos y hábitos de compra.

3.3. La Competencia

3.4. Canales de distribución

Describe si en tu mercado existen distribuidores y/o prescriptores que acerquen o recomienden el producto a los clientes finales.

4. ESTRATEGIA COMERCIAL

4.1. Estrategia de producto

Debes exponer las características comerciales y técnicas de tu producto o servicio (calidad, diseño, amplitud de las líneas de producto, servicios complementarios, marcas).

4.2. Localización del negocio

4.3. Estrategia de precios

Explica qué precios medios tendrán cada una de las líneas de producto o servicio, su posición respecto a los precios de la competencia, lo que están dispuestos a pagar los clientes y los descuentos y promociones previstas

4.4. Estrategia de comunicación

Detalla las acciones de comunicación, publicidad y relaciones públicas tanto de la fase inicial de lanzamiento del negocio como posteriormente. Puedes completar este apartado con un plan de comunicación mucho más detallado y con acciones específicas.

4.5. Estrategia de ventas y distribución

5. PRODUCCIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Legislación aplicable

Indica aquella normativa genérica o específica que debes cumplir para poder desarrollar tu actividad.

5.2. Proceso productivo

Describe cómo vas a fabricar tu producto o a organizar el servicio a prestar a tus clientes.

5.3. Proveedores / Stocks

Detalla los proveedores y la estrategia de aprovisionamientos y la gestión de stocks. Es un apartado muy importante.

5.4. Recursos humanos

Detalle del personal que necesita tú negocio, las tareas a realizar y cómo se van a realizar las contrataciones.

6. DATOS ECONOMICOS RELATIVOS AL PROYECTO

6.1. Plan de Inversiones

INVERSIONES	Previo inicio
Inmovilizado Material	
Terrenos y bienes naturales	
Construcciones	
Maquinaria	
Utillaje y herramienta	
Otras instalaciones	
Mobiliario	
Equipos para proceso de información	
Elementos de transporte	
Inmovilizado Intangible	
Gastos de investigación y desarrollo	
Aplicaciones informáticas	
Propiedad industrial	
Derechos de traspaso	
Depósitos y fianzas	
Circulante	
Existencias	
Provisión de fondos (efectivo)	
GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo inicio
Inmovilizado Material	
Constitución	
Puesta en marcha	
	Previo inicio
INVERSION TOTAL	

6.2. Plan de Financiación

FINANCIACIÓN	Previo inicio
Capital aportado por los socios	
Subvenciones	
Capitalización del desempleo	
Pólizas de crédito	
Préstamo/crédito a largo plazo	
Préstamos personales	
Otra	
TOTAL	- €

DATOS DE LA OPERACIÓN DE PRÉSTAMO	
CANTIDAD A SOLICITAR:	
PERIODO DE DEVOLUCION (AÑOS)	
TIPO DE INTERES (%)	
COSTES DE LA OPERACIÓN (%)	

CUADRO DE AMORTIZACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Intereses			
Devolución del principal			
Importe total de las cuotas			
Comisiones apertura			

6.3. Cuenta de Resultados

	AÑO 1
Ventas Netas	
Subvenciones	
Costes Variables	
MARGEN BRUTO	
Retribución del autónomo	
Seguros de autónomos (RETA)	
Sueldos y salarios	
Seguridad social a cargo de la empr.	
Servicios exteriores	
Servicios profesionales	
Alquileres y cánones	
Suministros	
Publicidad y propaganda	
Mantenimiento y reparación	
Gastos diversos	
Tributos	
Seguros	
Gastos de establecimiento	
Dotación amortizaciones	
RESULTADO DE EXPLOTACION	
Gastos financieros	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	
Impuestos (IRPF o I.Sociedades)	
RESULTADO DEL EJERCICIO	

6.4. Cash Flow

TESORERIA EJERCICIO 1													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cobro de clientes													
Financiación													
TOTAL COBROS													
Proveedores y gastos variables													
Sueldos y salarios del personal													
Seguridad Social a cargo de la empr.													
Retribución del autónomo													
Seguros de autónomos (RETA)													
Servicios exteriores													
Servicios profesionales													
Alquileres y cánones													
Suministros													
Publicidad y propaganda													
Mantenimiento y reparación													
Gastos diversos													
Tributos													
Seguros													
Cuotas de los préstamos a largo													
Comisiones apertura préstamos													
Devolución deudas a corto													
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)													
Gastos establecimiento													
Pago de las inversiones													
TOTAL PAGOS													
Diferencia COBROS-PAGOS													
SALDO ANTERIOR													
SALDO FINAL DISPONIBLE													

PREVISION TESORERIA				
	Previo al inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cobro de clientes				
Financiación				
TOTAL COBROS				
Proveedores y gastos variables				
Sueldos y salarios del personal				
Seguridad Social a cargo de la empr.				
Retribución del autónomo				
Seguros de autónomos (RETA)				
Servicios exteriores				
Servicios profesionales				
Alquileres y cánones				
Suministros				
Publicidad y propaganda				
Mantenimiento y reparación				
Gastos diversos				
Tributos				
Seguros				
Cuotas de los préstamos a largo				
Comisiones apertura préstamos				
Devolución deudas a corto				
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)				
Dividendos (pagos al autónomo)				
Gastos de establecimiento				
Pago de las inversiones				
TOTAL PAGOS				
Diferencia COBROS-PAGOS				
SALDO ANTERIOR				
SALDO FINAL DISPONIBLE				

6.5. Balance

ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Inmovilizado Intangible				
Inmovilizado Material				
Inversiones financieras a largo				
Amortizaciones				
Activo no Corriente				
Existencias				
Clientes				
Efectivo				
Activo Corriente				
TOTAL ACTIVO				
PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Capital				
Subvenciones				
Reservas				
Resultados				
Patrimonio Neto				
Deudas a largo plazo				
Pasivo No corriente				
Deudas a corto plazo				
Otros acreedores				
Proveedores				
Pasivo Corriente				
TOTAL PASIVO				

6.6. Análisis de Ratios

RATIOS FINANCIEROS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad financiera			
Apalancamiento Financiero			
Endeudamiento			
Solvencia			

RATIOS ECONOMICOS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad económica			
Fondo de Maniobra			
Margen sobre ventas			
Rotación sobre ventas			

7. ANALISIS DAFO

Analiza las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno, es decir, es un análisis externo. Las debilidades y fortalezas son aquellas características que te ayudarán a combatir los retos que plantea el entorno.

DEBILIDADES	FORTALEZAS
•	•
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
•	•