**Plan de Empresa**

**Índice**

Nombre del proyecto:

Tipo de negocio:

Ubicación:

Web:

Persona de contacto:

Dirección:

Teléfono de contacto:

E-mail

[**Resumen** 3](#_Toc496626072)

[**Persona emprendedora / Equipo fundador** 4](#_Toc496626073)

[Características personales 4](#_Toc496626075)

[Motivación 4](#_Toc496626076)

[**Plan de Marketing** 5](#_Toc496626077)

[Necesidades a cubrir 5](#_Toc496626078)

[Público objetivo 5](#_Toc496626079)

[El producto (o servicio) 5](#_Toc496626080)

[El precio 5](#_Toc496626081)

[Evolución del mercado 5](#_Toc496626083)

[Identificación de la competencia 6](#_Toc496626084)

[Plan de comunicación 6](#_Toc496626085)

[Política de distribución 6](#_Toc496626086)

[**Plan de producción u operaciones** 7](#_Toc496626087)

[Plan de operaciones 7](#_Toc496626088)

[Localización, instalación y transporte 7](#_Toc496626089)

[Compras 7](#_Toc496626091)

[Costes 7](#_Toc496626092)

[**Plan de organización** 8](#_Toc496626094)

[Personal y definición de puestos de trabajo. Organización y retribución de los mismos. 8](#_Toc496626095)

[**El Plan Jurídico – Fiscal** 9](#_Toc496626097)

[**El Plan Económico – Financiero** 9](#_Toc496626098)

[Plan de financiación inicial 10](#_Toc496626099)

[Plan de tesorería 11](#_Toc496626100)

[Cálculo del punto de equilibrio 12](#_Toc496626101)

**Resumen**

Breve resumen de una o dos páginas en que se explique la idea de negocio y se destaquen los aspectos más relevantes del proyecto.

(escribir aquí)

*El resumen ejecutivo es la carta de presentación del proyecto, y por tanto se debe influir en la primera parte del plan de negocio, aunque se debe redactar después de haber acabado el resto de apartados del business plan.*

*Es una herramienta importante para conseguir financiación. Por tanto, debe estar bien redactado y ser claro y conciso para que el lector se haga una idea rápida de en qué consiste el negocio y cuáles son las ventajas de invertir en él.*

*La extensión máxima debe ser de dos páginas, ya que el detalle del proyecto se explica en el resto del documento. Se deben destacar los factores que permitirán la viabilidad y sostenibilidad del negocio, así como sus puntos Fuertes. Aun así, conviene ser realista y mencionar los riesgos existentes y cuál es la estrategia para afrontarlos.*

*Elementos esenciales que debe incluir el resumen ejecutivo:*

* *Datos básicos del negocio: nombre, ubicación, actividad/sector, tipo de empresa.*
* *Descripción del negocio y razones que justifican la propuesta: en qué consiste el producto o servicio que vendemos y motivos por los que se ha considerado una oportunidad de negocio.*
* *Características diferenciadoras: qué cualidades nos distinguen de nuestros competidores.*
* *Mercado: a qué clientes nos dirigimos.*
* *Objetivos del negocio y estrategias para alcanzarlos.*
* *Equipo de trabajo: qué personas ejecutarán el proyecto y qué personas lo administrarán.*
* *Inversión necesaria: cuantificar la inversión y definir la estructura entre recursos propios (capital) y ajenos (préstamos).*
* *Proyección de tesorería y resultados a medio plazo (3-5 años).*
* *Conclusiones del proyecto.*

**Persona emprendedora / Equipo fundador**

*Breve presentación de la persona o el equipo que emprende el negocio: edad, nacionalidad, formación académica, experiencia laboral previa. El CV se puede adjuntar como anexo al business plan.*

(escribir aquí)

Características personales

|  |  |
| --- | --- |
| Puntos Fuertes | Puntos Débiles  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Motivación

*Explicación de la motivación y los objetivos personales de la persona/equipo emprendedor.*

(escribir aquí)

**Plan de Marketing**

Necesidades a cubrir

*Describir cuál es la necesidad que hemos detectado para poner en marcha nuestro proyecto. Situar en el contexto actual, haciendo un análisis del entorno.*

(escribir aquí)

Público objetivo

*Determinar a quién va dirigido nuestro producto o servicio. Delimitar la clientela potencial de la forma más concisa posible (número, ubicación geográfica, poder adquisitivo, motivaciones de compra…)*

(escribir aquí)

El producto (o servicio)

*Descripción del producto (o servicio) con el que se va a satisfacer la necesidad del público objetivo.*

(escribir aquí)

El precio

*Descripción de la fijación de precio de nuestro producto o servicio.*

*Esta guía identifica las variables que intervienen en la fijación de precios y explica aspectos comerciales como rebajas y promociones:* [*http://xarxaempren.gencat.cat/inicia/images/cat/La%20fixacio%20de%20preus\_tcm124-44433.pdf*](http://xarxaempren.gencat.cat/inicia/images/cat/La%20fixacio%20de%20preus_tcm124-44433.pdf)

(escribir aquí)

Evolución del mercado

*Cuantificar el público objetivo en un ámbito geográfico concreto, cómo ha evolucionado el consumo dentro del sector en los últimos años y estimación de la cuota de participación que podemos aspirar a captar con nuestra empresa.*

(escribir aquí)

Identificación de la competencia

*Describir lo más detalladamente posible cuáles son los competidores directos y presentar las ventajas de nuestro producto o servicio con respecto a ellos.*

(escribir aquí)

Plan de comunicación

*Establecer la estrategia y los canales de comunicación para dar a conocer nuestro producto o servicio.*

(escribir aquí)

Política de distribución

*Definir las vías de distribución (mayorista, minorista, ambas) mediante las que haremos llegar el producto al cliente.*

*Identificar el papel de intermediarios (distribuidores, representantes, etc.)*

(escribir aquí)

**Plan de producción u operaciones**

Plan de operaciones

*En caso de venderse un producto, decisión de fabricar o comprar.*

*Describir con qué medios técnicos, humanos y materiales cuenta el proyecto.*

*En caso de tratarse de un servicio, describir el proceso de prestación y sus características: frecuencia, grado de autoservicio, etapas de prestación, horarios de apertura…*

(escribir aquí)

Localización, instalación y transporte

*Describir la localización del local (si hay), las características y explicar los motivos de la elección.*

*Describir la logística de la empresa.*

(escribir aquí)

Compras

*Identificar a los proveedores.*

(escribir aquí)

Costes

*Cuantificar los costes de los apartados anteriores (localización, compras, operaciones).*

(escribir aquí)

**Plan de organización**

Personal y definición de puestos de trabajo. Organización y retribución de los mismos.

*Detallar el número de personas que trabajará en el negocio y determinar qué tareas realizará cada uno.*

*Definir cuál será la organización del negocio y la retribución de los trabajadores.*

(escribir aquí)

**El Plan Jurídico – Fiscal**

**El Plan Económico – Financiero**

*Especificar la forma jurídica que tendrá el negocio (empresario individual – autónomo-, sociedad limitada…)*

*En caso de tratarse de una sociedad, desglosar las participaciones de cada socio en el capital.*

(escribir aquí)

Plan inicial de inversiones

*(hacer doble clic en el cuadro para editar)*



Plan de financiación inicial

*(hacer doble clic en el cuadro para editar)*



Plan de tesorería

*(hacer doble clic en el cuadro para editar; hacer a 3 años)*



Cálculo del punto de equilibrio

Punto de equilibrio\* (€) = Costes fijos (€) / Margen comercial medio (%)

*\*Se puede calcular mensualmente o anualmente*

*El margen comercial se calcula como (PVP – coste producción) / PVP*