

GUÍA PARA LA REALIZACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO

GUÍA PARA LA REALIZACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO

Plan de negocio de la empresa: Documento que sea reflejo fiel del desarrollo de la actividad de la empresa. Puede presentarlo:

A)- Cumplimentando los apartados que se adjuntan dentro de los Anexos I y II (Modelo Abreviado del Plan de negocio). En el caso de necesitar más espacio para responder a algún epígrafe puede adjuntar más hojas, haciendo referencia al título y epígrafe que corresponden.

B)- Entregando un plan de Negocio ya elaborado que recoja, al menos, los puntos que se indican a continuación:

1. - Currículo profesional de los promotores.
2. - Identificación de la empresa y promotores.
3. - Descripción de la empresa.
4. - Descripción del producto/servicio.
5. - Estudio del mercado y la competencia.
6. - Política de precio, distribución y comunicación.
7. - Organización y recursos humanos.
8. - Plan de aprovisionamiento.
9. - Estructura legal.
- 10.- Estudio económico-financiero, que incluya previsión de balances y cuentas de resultados a tres años. En caso de empresas que no sean de nueva creación, el balance y la cuenta de resultados cerrados del último ejercicio y previsión de ambos a dos años. En ambos casos detalle de la planificación de tesorería.

ANEXO I

MODELO ABREVIADO DEL PLAN DE NEGOCIO O GESTIÓN. PUNTOS NECESARIOS:

1. CURRÍCULO PROFESIONAL DE LOS PROMOTORES¹

(SOCIO 1)

1.1. DATOS PERSONALES

1.2. FORMACIÓN ACADÉMICA Y PROFESIONAL

1.3. EXPERIENCIA PROFESIONAL

1.4. EXPERIENCIA EMPRESARIAL

¹Nota: Es importante destacar la formación y experiencia más directamente relacionada con el papel que se va a desempeñar en la empresa.

(SOCIO 2)

1.1. DATOS PERSONALES

1.2. FORMACIÓN ACADÉMICA Y PROFESIONAL

1.3. EXPERIENCIA PROFESIONAL

1.4. EXPERIENCIA EMPRESARIAL

(SOCIO 3)

1.1. DATOS PERSONALES

1.2. FORMACIÓN ACADÉMICA Y PROFESIONAL

1.3. EXPERIENCIA PROFESIONAL

1.4. EXPERIENCIA EMPRESARIAL

2. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

2.2. FORMA JURÍDICA

2.3. DOMICILIO SOCIAL

2.4. PLANTILLA ACTUAL

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

3.1. ¿CÓMO SURGE LA PRIMERA IDEA?

- De un viejo proyecto
- De las aficiones personales
- De la experiencia laboral o personal
- Por la observación de una necesidad
- Por complementar un servicio que ya existe
- Por la invención de nuevas utilidades
- Otros motivos

3.2. ¿CUANTO TIEMPO HA PASADO DESDE QUE SURGIÓ LA IDEA?

3.3. RESUMA SU IDEA EMPRESARIAL

3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO

3.5. SECTOR ECONÓMICO

3.6. DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA, HERRAMIENTAS Y MOBILIARIO

3.7. FORMA DE FINANCIARLAS

- Al contado
- A plazos
- A través de leasing o arrendamiento financiero
- Alquiladas
- A través de un préstamo

3.8. MÉTODOS DE AMORTIZACIÓN

3.9. DESCRIPCIÓN DEL LOCAL DE NEGOCIO

4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

4.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

4.2. CARACTERÍSTICAS

4.3. ASPECTOS INNOVADORES DEL PROYECTO

4.4. NECESIDADES QUE CUBRE

5. ESTUDIO DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA

5.1. MERCADO GEOGRÁFICO (Zonas en las que se espera ofertar el producto o servicio) Y BARRERAS DE ENTRADA (Factores que complican la introducción en ese mercado)

5.2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

5.3. POSIBILIDADES DE MERCADO POTENCIAL

5.4. ANÁLISIS DE CLIENTES, PERFIL Y DEFINICIÓN

5.5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA (empresas que comercializan productos similares, tiempo que llevan establecidas, precios con el que éstas comercializan sus productos, razones por las que el producto de la competencia es más o menos aceptado)

5.6. DESTACAR LOS PUNTOS FUERTES Y DÉBILES DEL PROYECTO, COMPARÁNDOLOS CON LOS DE LA COMPETENCIA

6. POLÍTICA DE PRECIO, DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

6.1. POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS

- A partir de los costes fijos
- A partir de los costes variables
- Con respecto a los costes de la competencia

6.2. DEFINA SU ESTRATEGIA DE PRECIOS

- Agresiva (por debajo de la competencia)
- Adaptativa (según el precio de la competencia)
- De diferenciación (precio alto que pretende ser asociado a calidad)
- Alternativa (por ser un producto innovador o sin referencia exacta en el mercado)
- Otra. Indíquela : _____

6.3. DESCRIBA SU POLÍTICA DE DESCUENTOS Y “RAPPELS”.

6.4. SISTEMA DE COBROS Y PAGOS A CLIENTES Y PROVEEDORES

6.5. DESCRIBIR SU ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN:

- OBJETIVOS QUE SE PRETENDEN LOGRAR

- MEDIOS UTILIZADOS PARA DARSE A CONOCER.

- DESCRIBANSE LAS CAMPAÑAS QUE A LO LARGO DEL AÑO SE PRETENDEN UTILIZAR PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS PREVISTOS

7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

7.1. PUESTOS DE TRABAJO NECESARIOS PARA ACOMETER EL PROYECTO

Tipo de contrato	Duración	Categoría	Tareas	Jornada

7.2. EVOLUCIÓN DE LA PLANTILLA A MEDIO Y LARGO PLAZO

7.3. POLITICA DE INCENTIVOS Y FORMACIÓN

8. FUENTES DE FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

8.1. CANTIDAD DE DINERO NECESARIO PARA INICIAR LA ACTIVIDAD

8.2. FUENTES DE FINANCIACIÓN (Origen del dinero necesario para el negocio)

Cuantía

Crédito Bancario

Crédito familiar

Fondos propios

Proveedores

Condiciones: (Tipos de interés, duración, forma de amortización)

8.3. DETALLE DE LAS INVERSIONES AL INICIO DE LA ACTIVIDAD

Cuantía

Gastos de establecimiento

Inmovilizado inmaterial

Inmovilizado material

Inmovilizado financiero

Existencias

Tesorería

ANEXO II

DOCUMENTACIÓN QUE DEBEN APORTAR PARA EL ESTUDIO DE LA VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERO

1. Balance de la empresa a 31 de diciembre del último ejercicio. VER CUADRO pág. 21 Y 22 PARA CUMPLIMENTAR.

2. Cuenta de resultados a 31 de diciembre del último ejercicio. VER CUADRO pág. 23 PARA CUMPLIMENTAR.

3. Previsión de balance de la empresa a: a 31 de diciembre del ejercicio actual y 31 de diciembre del siguiente ejercicio (en caso de empresas constituidas en el ejercicio anterior, se requerirá una previsión del balance de los siguientes dos ejercicios) VER CUADRO pág. 21 Y 22 PARA CUMPLIMENTAR.

4. Previsión de los Resultados de la empresa a: 31 de diciembre del ejercicio actual y 31 de diciembre del siguiente ejercicio (en caso de empresas constituidas en el ejercicio anterior, se requerirá una previsión de la cuenta de resultados de los siguientes dos ejercicios) VER CUADRO pág. 23 PARA CUMPLIMENTAR.

.

Nombre de la Empresa.....

BALANCE DEL EJERCICIO ANTERIOR Y PREVISIÓN DE LOS TRES AÑOS SIGUIENTES (ACTIVO)

	Ejercicio anterior	Año 1 (actual)	Año 2	Año 3
INMOVILIZADO				
Gtos. Establecimiento				
Inmovilizado inmaterial				
Patentes y marcas				
Dchos. Traspaso				
Aplicaciones informáticas				
Dchos. S/leasing				
(-)Amortizac. acumulada inmov. inmat.				
Total Inmov. Inmaterial				
Inmovilizado Material				
Terrenos				
Construcciones				
Maquinaria y Utillaje				
Mobiliario				
Equipos informáticos				
Elementos transporte				
(-) Amortización acumulada inmovilizado material				
Total Inmov. Material				
Inmovilizado Financiero				
Depósitos y Fianzas L/P				
Total Inmov. Financiero				
INMOVILIZADO				
ACTIVO CIRCULANTE				
Existencias				
Deudores				
Clientes				
Administraciones Públicas				
Inver. Financ. Temporales				
Tesorería				
TOTAL CIRCULANTE				
TOTAL DEL ACTIVO				

Nombre de la Empresa.....

BALANCE DEL EJERCICIO ANTERIOR Y PREVISIÓN DE LOS TRES AÑOS SIGUIENTES (PASIVO)

	Ejercicio anterior	Año1 (actual)	Año 2	Año 3
FONDOS PROPIOS				
Capital				
Reservas				
Remanente				
Resultados negativos de ejercicios anteriores				
Aportación socios para compensación pérdidas				
Pérdidas y Ganancias				
TOTAL FONDOS PROPIOS				

ACREEDORES A LARGO PLAZO				
Deudas a l/p entidades de crédito				
Proveedores inmovilizado l/p				
Acreeedores por leasing l/p				
Otras deudas l/p				
TOTAL ACREEDORES L/P				

ACREEDORES A CORTO PLAZO				
Proveedores				
Administraciones públicas				
Otras deudas a c/p				
TOTAL ACREEDORES C/P				

TOTAL PASIVO				
---------------------	--	--	--	--

Nombre de la Empresa.....

CUENTA DE RESULTADOS PARA EL EJERCICIO ANTERIOR Y PREVISIÓN DE LOS TRES AÑOS SIGUIENTES

	Ejercicio anterior	Año 1 (actual)	Año 2	Año 3
INGRESOS				
Por ventas				
Por prestación de servicios				
TOTAL INGRESOS				

GASTOS				
Coste de Ventas				
Gastos de Personal				
Dotac. Amortz. Inmov.				
Tributos				
Arrendamientos				
Reparaciones y Conserv.				
Servicios Profes. indep.				
Transportes				
primas de seguros				
Servicios bancarios				
Publicidad y RR.PP.				
Suministros				
TOTAL				

BENEFICIO DE EXPLOTACION				
TOTAL				

RESULTADO FINANCIERO				
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros				
TOTAL				

RESULTADO EXTRAORDINARIO				
Ingresos Extraordinarios				
Gastos Extraordinarios				
TOTAL				

BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS				
TOTAL				

IMPUESTOS				
Impuesto s/sociedades				
Otros impuestos				
TOTAL				

SALDO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS				
BENEFICIO O PÉRDIDA				