



PLAN DE EMPRESA



**Pon aquí tu logo o tu imagen corporativa, el nombre de tu empresa...*

2024-2025

INDICE DEL PLAN DE EMPRESA

| | |
|---|-----------|
| 1-Presentación de la/s persona/s emprendedora/s..... | 3 |
| 2. Modelo Canvas: Visualizando el modelo de negocio | 4 |
| 2.1 Segmentos de Clientes /Mercado | 4 |
| 2.2 Propuesta de valor | 5 |
| 2.3 Canales de comunicación, distribución y venta | 6 |
| 2.4 Relación con clientes | 7 |
| 2.5 Fuentes de Ingresos | 8 |
| 2.6 Recursos Clave | 9 |
| 2.7 Actividades Clave..... | 10 |
| 2.8 Alianzas Estratégicas | 10 |
| 2.9 Estructura de costes | 12 |
| 3-Forma jurídica y fiscalidad aplicable. Aspectos legales. | 13 |
| 4-Valoración del Riesgo..... | 14 |
| 5- Resumen final..... | 16 |
| 6-Previsión económico-financiera..... | 17 |

1- Presentación de la/s persona/s emprendedora/s

(Rellenar este punto por cada emprendedor que participe en la empresa)

Curriculum Vitae

Redacta tu curriculum vitae o aprovecha uno que tengas hecho para pegarlo como imagen o copiar los textos que ya tengas redactados.

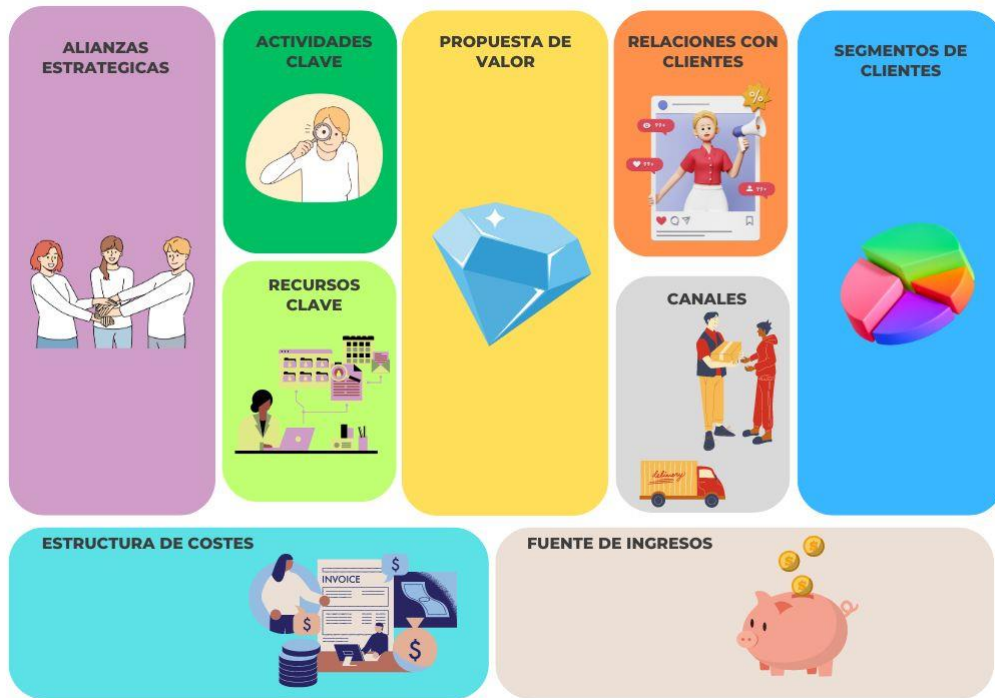
Competencias en Relación al proyecto

Redacta tus competencias en relación al proyecto, es decir, tus capacidades, tus habilidades personales, laborales, sociales.... que te facultan para llevar a cabo esta empresa

Motivaciones para emprender/origen de la idea

Explica las motivaciones que tienes para emprender y el origen o el porqué de tu idea.

2. Modelo Canvas: Visualizando el modelo de negocio



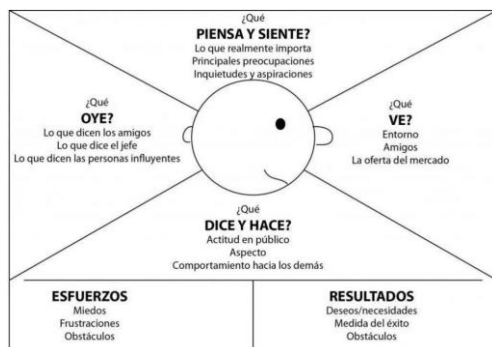
2.1 Segmentos de Clientes / Mercado

¿QUE DEBO REDACTAR?

Describe o haz una introducción de la situación actual del mercado al que te diriges. Describe en detalle cada uno de los diferentes GRUPOS DE PERSONAS O EMPRESAS que son tus clientes potenciales y porqué lo son, definiendo las características de cada uno de los segmentos, especificando al máximo.

Herramientas de apoyo a la redacción de este apartado:

- Mapa de empatía del cliente



2.2 Propuesta de valor

¿QUE DEBO REDACTAR?

- La cartera de productos/servicios que ofrece tu empresa explicando en profundidad en qué consiste cada uno de ellos. (EL “QUÉ”)
- Definir la propuesta de valor, qué gana el cliente. (EL “PARA QUÉ”)
- Quien es tu principal competencia (nómbrala y di donde se encuentra) y qué te diferencia de ella.

2.3 Canales de comunicación, distribución y venta

¿QUE DEBO REDACTAR?

Cómo haces llegar tu servicio o producto a tu clientela, por qué vías o medios, tus canales propios (tu tienda o local, tu web, tu equipo comercial...) o canales indirectos (otras webs, en comercios de terceros...) si hay logística o distribución propia o subcontratada...

Explica cómo te comunicas con tus clientes (y con qué medios) durante todo este proceso de la venta de productos o prestación de los servicios.

2.4 Relación con clientes

¿QUE DEBO REDACTAR?

¿Qué harás para hacer que tu clientela te compre? ¿Cómo conseguirás que vuelva o repita (fidelización)?

Describe detalladamente toda tu estrategia de marketing (offline y online) y qué medios vas a utilizar para ello. (Tarjetas, carteles, anuncios, videos, redes sociales, web, publicidad en otros medios, promociones, descuentos, bonos, visitas comerciales.....)

2.5 Fuentes de Ingresos

¿QUE DEBO REDACTAR?

Pon el listado de productos y servicios con sus precios de venta.

Puedes añadir y comentar los Ingresos esperados mensuales y anuales una vez hayas terminado el anexo económico financiero.

¿Como vas a cobrar de tu cliente? Describe las Formas y plazos de cobro. (Al contado, aplazado 30 días, 60 días, con tarjeta, en metálico, transferencia, PayPal,)

2.6 Recursos Clave

PERSONAS/EQUIPO:

Persona/s emprendedora/s:

¿QUE DEBO REDACTAR?

Quienes son las personas emprendedoras de este proyecto y define las funciones a desempeñar de cada una de ellas, horarios de trabajo etc.

Otras personas contratadas:

¿QUE DEBO REDACTAR?

¿Es necesaria la contratación de personal? Si es así, define quienes son, el perfil de las mismas, sus funciones, horarios, sueldos, etc.

RECURSOS MATERIALES:

➤ **Localización del negocio y descripción del mismo:**

¿QUE DEBO REDACTAR?

Describe el local de actividad, su ubicación, metros cuadrados, distribución etc. y si tienes fotos puedes incluirlas. Si es en alquiler o en propiedad, cuáles son las condiciones del contrato, renta, necesidades de acondicionamiento etc.,

➤ **Instalaciones – maquinaria – equipamiento:**

¿QUE DEBO REDACTAR?

Qué equipamiento necesitas para llevar a cabo el proyecto (tanto lo que ya tienes como lo que necesitas adquirir): por ejemplo, Instalaciones (obras de acondicionamiento), Maquinaria y herramienta, mobiliario, equipos informáticos etc.

Descríbelas

➤ **Inversiones previstas:**

¿QUE DEBO REDACTAR?

Describe brevemente las inversiones a realizar, y a que cuantía total ascienden.

Deberá coincidir con lo incluido el anexo económico financiero

➤ **Fuentes de financiación:**

¿QUE DEBO REDACTAR?

Describe cómo vas a financiar las inversiones: con capital propio, capitalización, préstamos bancarios (si es así indica sus condiciones) etc.

Deberá coincidir con lo incluido el anexo económico financiero

2.7 Actividades Clave

Describe las actividades más importantes de tu empresa, aquellas que te aseguran seguir prestando valor a tu clientela.

¡Ojo! No vuelvas a describir tus servicios/ o productos como en el apartado 2.2

Deberías destacar aquello que es importante o clave:

- Durante de la producción de tus productos o prestación de los servicios, aquello a lo que hay que prestar mayor atención. (por ejemplo algún control de calidad, alguna fase crítica)
- Y todo aquello que haces para mejorar (por ejemplo la formación interna, el marketing, medir la satisfacción del cliente, investigar el mercado, asistir a ferias o congresos, etc.)

2.8 Alianzas Estratégicas

Describe la red de proveedores (y porqué te decantas por ellos) y colaboradores que contribuyen al funcionamiento de tu empresa.

2.9 Estructura de costes

¿Cuáles son los costes directos de la actividad? ¿Qué margen bruto tiene el negocio?

¿Cuáles son los principales costes fijos? ¿Qué umbrales de rentabilidad se fijan para dichos costes? ¿Se consideran alcanzables?

3-Forma jurídica y fiscalidad aplicable. Aspectos legales.

| Datos generales | |
|------------------|--|
| Forma jurídica | |
| Razón social | |
| Nombre comercial | |
| CIF/DNI | |
| Fecha de alta | |
| Epígrafe IAE | |

| Licencias y permisos | |
|-----------------------------------|--|
| Licencia de obras | |
| Comunicación previa de actividad | |
| Otras licencias (sanitarias etc.) | |
| Normativas especiales | |
| Colegiaciones | |
| Marcas y patentes/registros | |

Obligaciones fiscales de la empresa:

Empresarios individuales

Trimestralmente:

- IVA, modelo 303 DFB (310 Régimen simplificado).
- Retenciones sobre arrendamientos de locales, modelo 115 DFB.
- Retenciones de trabajo y profesionales, modelo 110 DFB.
- Pago fraccionado IRPF, modelo 130 DFB.

Anualmente:

- IVA anual modelo 390 DFB (391 Régimen simplificado).
- Retenciones sobre arrendamiento de locales resumen anual, modelo 180 DFB.
- Retenciones trabajo/profesional resumen anual, modelo 190 DFB.
- Informativo de terceros, modelo 347 DFB.
- Impuesto sobre la Renta, modelo 100 DFB.

Mercantiles

Trimestralmente:

- IVA, modelo 303 DFB.
- Retenciones sobre arrendamientos de locales, modelo 115 DFB.
- Retenciones de trabajo y profesionales, modelo 110 DFB.

Anualmente:

- IVA anual modelo 390 DFB.
- Retenciones sobre arrendamiento de locales resumen anual, modelo 180 DFB.
- Retenciones trabajo/profesional resumen anual, modelo 190 DFB.

- Informativo terceros, modelo 347 DFB.
- Impuesto de Sociedades, modelo 200 DFB.

4-Valoración del Riesgo

¿Qué debo redactar?

La puesta en marcha de un proyecto empresarial o lanzamiento de un nuevo producto constituyen una actividad que de manera indudable lleva aparejados múltiples riesgos, y el plan de negocio debe contener referencia a ellos.

El plan de negocio debe incluir una descripción de los riesgos y de las posibles consecuencias de circunstancias adversas que afecten a nuestra empresa, a nuestro equipo humano; a la aceptación de nuestro producto o servicio por el mercado; o a retrasos en el lanzamiento del producto o servicio, o en la obtención de los recursos financieros necesarios.

Del mismo modo, la valoración de riesgo debe hacer referencia a factores externos como recesión, nuevas tecnologías, reacción de la competencia, cambios en la demanda, obsolescencia prematura... a su influencia en el desarrollo de nuestro proyecto; y a las posibles medidas correctoras de los factores de riesgo que podamos aplicar.

La identificación y discusión de los factores de riesgo en nuestro proyecto empresarial y la propuesta de planes de contingencia demuestran la capacidad de gestión de quien lo redacta y aumentan la credibilidad del proyecto frente a las o los inversores

Análisis DAFO

DEBILIDADES:

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX

¿Cómo REDUCIRLAS?

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX

FORTALEZAS:

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX

¿Cómo POTENCIARLAS?

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX

AMENAZAS:

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX

¿Cómo MINIMIZARLAS?

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX

OPORTUNIDADES:

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX

¿Cómo MAXIMIZARLAS?










- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX

5- Resumen final

¿QUE DEBO REDACTAR?

Deja anotadas las principales ideas de cada apartado del modelo de negocio, una vez hayas redactado por completo el plan de empresa. Utiliza para ello la plantilla anexa “Cuadro Canvas” (excel) que luego insertaremos aquí como imagen.

| | |
|---|--|
| Actividad: | |
| Dirección/ ubicación del negocio | |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| ALIANZAS ESTRATEGICAS  | ACTIVIDADES CLAVE  | PROPUESTA DE VALOR  | RELACION CON CLIENTES  | SEGMENTOS DE CLIENTES  |
| | RECURSOS CLAVE  | | CANALES  | |
| ESTRUCTURA DE COSTES  | | FUENTES DE INGRESOS  | | |
| | | | | |

6-Previsión económico-financiera

- Plan de Inversiones /Financiación. *
- Plan de previsión de Ingresos (Ventas) y Gastos (compras) detallado año 1.*

- Cuenta de pérdidas y ganancias. *
- Tesorería. *
- Balance inicial de la actividad. *

**No redactamos nada, se anexan las tablas realizadas con el Aplicativo Getxolan en este apartado.*