



PLAN DE EMPRESA



AÑO

INDICE DEL PLAN DE EMPRESA

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

- 1.1 Curriculum Vitae
- 1.2 Competencias en relación con el proyecto
- 1.3 Motivaciones para emprender

2. Modelo Canvas: Visualizando el modelo de negocio

- 2.1 Segmentos de Clientes /Mercado
- 2.2 Propuesta de valor
- 2.3 Canales de comunicación, distribución y venta
- 2.4 Relación con clientes
- 2.5 Fuentes de Ingresos
- 2.6 Recursos Clave
- 2.7 Actividades Clave
- 2.8 Alianzas Estratégicas
- 2.9 Estructura de costes

3- Forma jurídica y fiscalidad aplicable. Aspectos legales.

4- Valoración del Riesgo/ DAFO

5- Resumen final

6- Previsión económico-financiera

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

Objetivo del apartado: demostrar que el proyecto está liderado por personas capacitadas, coherentes con la idea de negocio y con motivación real para sacarlo adelante.

(Completar este bloque por cada persona que participe en el proyecto)

1.1 Curriculum Vitae

Describe de forma clara y sintética tu trayectoria formativa y profesional. **Prioriza la experiencia, formación y conocimientos que estén relacionados con este proyecto.**

Puedes:

- Copiar y adaptar tu CV actual
- Resumir los hitos más relevantes

El objetivo es que quien lea el plan entienda **qué sabes hacer y de dónde vienes profesionalmente.**

1.2 Competencias en relación con el proyecto

Explica qué capacidades personales y profesionales te hacen adecuada/o para gestionar este negocio. No solo se trata de conocimientos técnicos, **sino también de habilidades transversales.**

Puedes abordar, por ejemplo:

- Conocimientos técnicos del sector
- Experiencia previa en actividades similares
- Habilidades comerciales o de atención al cliente
- Capacidad de organización, gestión o liderazgo
- Autonomía, constancia, aprendizaje continuo, etc.

Relaciona siempre estas competencias con las necesidades reales del proyecto.

1.3 Motivaciones para emprender y origen de la idea

Explica por qué has decidido emprender, cómo surge la idea de negocio y qué necesidad, oportunidad o problema detectaste en el mercado.

Es recomendable explicar:

- Qué te aporta este proyecto a nivel profesional y personal

- Por qué crees que es el momento adecuado para ponerlo en marcha
- Si la idea nace de tu experiencia laboral, de una demanda detectada, de una situación personal, etc.

Este apartado ayuda a transmitir implicación, coherencia y compromiso.

2. Modelo Canvas: Visualizando el modelo de negocio

Objetivo del apartado: explicar de forma estructurada cómo funciona tu negocio, a quién vendes, qué ofreces, cómo generas ingresos y cuáles son los elementos clave para que sea viable.

2.1 Segmentos de Clientes /Mercado

Analiza y describe el **mercado al que te diriges** y define claramente quiénes son tus clientes.

En la redacción debes:

- Explicar brevemente la situación actual del sector o mercado. Aporta datos estadísticos, o referencias para situarlo.
- Identificar los **distintos tipos de clientes o segmentos** (personas, empresas, colectivos, etc.)
- Describir cada segmento con el máximo detalle posible:
 - Edad, perfil socioeconómico, localización
 - Necesidades, hábitos de consumo, frecuencia de compra
 - Problemas que quieren resolver

Es importante justificar **por qué esos grupos son tus clientes potenciales** y no otros.

Herramienta recomendada: Mapa de empatía del cliente

2.2 Propuesta de Valor

Define claramente **qué ofreces y por qué tu propuesta es valiosa para el cliente.**

Este apartado debe responder a tres preguntas clave:

1. **Qué ofreces:** describe con detalle tus productos y/o servicios (características, alcance, modalidades, etc.). ¿Por qué esta actividad puede mantenerse en el tiempo? ¿Qué demanda real has detectado en tu entorno cercano?
2. **Para qué sirve:** explica qué gana el cliente, qué problema solucionas o qué necesidad cubres.
3. **Por qué tú y no otros:** identifica a tu competencia directa o indirecta (nombrándola y ubicándola) y explica **qué te diferencia:** calidad, especialización, trato, precio, cercanía, innovación, etc.

La propuesta de valor debe ser **clara, creíble y alineada con el cliente definido en el apartado anterior.**

2.3 Canales de comunicación, distribución y venta

Describe **cómo el cliente conoce tu negocio, cómo accede a tu oferta y cómo se materializa la venta.**

Incluye información sobre:

- Canales de comunicación: web, redes sociales, publicidad, recomendaciones, presencia física, etc.
- Canales de venta: tienda física, venta online, citas previas, intermediarios, plataformas externas, etc.
- Distribución y logística (si aplica): entrega directa, envíos, subcontratación, proveedores logísticos

Explica el recorrido completo del cliente **desde que te conoce hasta que compra y recibe el producto o servicio**

2.4 Relación con Clientes

Define qué tipo de relación vas a establecer con tu clientela y cómo trabajarás la **captación, fidelización y repetición de compra**.

Desarrolla tu estrategia de marketing indicando:

- Acciones de captación de nuevos clientes
- Estrategias de fidelización (bonos, descuentos, seguimiento, trato personalizado, etc.)
- Acciones de marketing offline y online
- Herramientas concretas: tarjetas, redes sociales, promociones, campañas, acuerdos, etc.

Es importante que la estrategia sea **realista y coherente con el tamaño del negocio**.

2.5 Fuentes de Ingresos

Describe **cómo y por qué vías va a ingresar dinero la empresa.**

Incluye:

- Listado de productos y/o servicios con precios de venta
- Justificación básica de los precios (mercado, valor aportado, costes)
- Formas de cobro: contado, tarjeta, transferencia, pagos aplazados, plataformas digitales, etc.

Una vez elaborado el plan económico-financiero, puedes completar este apartado con:

- Ingresos mensuales y anuales estimados

2.6 Recursos Clave

Identifica los **recursos indispensables para que el negocio funcione.**

1-PERSONAS / EQUIPO

Personas emprendedoras:

- Quiénes son
- Funciones de cada una
- Dedicación y horarios

Personal contratado (si lo hubiera):

- Necesidad de contratación
- Perfil profesional
- Funciones, jornada y coste aproximado

2-RECURSOS MATERIALES

Localización y espacio de trabajo:

- Ubicación del local
- Superficie y distribución
- Régimen (alquiler/propiedad)
- Condiciones económicas del contrato y necesidades de adecuación

Instalaciones, maquinaria y equipamiento:

- Qué necesitas para realizar o llevar a cabo tu proyecto. Describe los activos fijos: mobiliario, equipamiento informático, maquinas, herramientas, utillaje, etc.
- Qué ya tienes y qué debes adquirir

3-INVERSIONES PREVISTAS

Resume las inversiones necesarias y su importe total.

Debe coincidir con el plan económico-financiero.

4-FUENTES DE FINANCIACIÓN

Explica cómo se financiarán esas inversiones:

- Aportación propia
- Préstamos
- Subvenciones u otras fuentes

Debe coincidir con el plan económico-financiero.

2.7 Actividades Clave

Describe las **acciones fundamentales que debes realizar para que el negocio funcione correctamente.**

No repitas de nuevo los servicios que ofreces. En su lugar, céntrate en:

- Procesos críticos de producción o prestación del servicio
- Control de calidad
- Atención al cliente
- Marketing y ventas
- Formación, mejora continua y análisis del mercado
- Cualquier otra cuestión que consideres clave

2.8 Alianzas Estratégicas

Identifica a:

- Proveedores
- Colaboradores
- Partners estratégicos

Explica **por qué has elegido a cada uno y qué aportan al negocio** (calidad, fiabilidad, precio, cercanía, especialización).

2.9 Estructura de Costes

Analiza los principales costes del negocio:

- **Costes directos** vinculados a la actividad. Describe cuales son
- **Costes fijos** (alquileres, suministros, personal, etc.)

Relaciona los costes con:

- El margen bruto
- El punto de equilibrio/ umbral de rentabilidad
- La viabilidad del modelo

3. Forma Jurídica, Fiscalidad y 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

Identifica los **riesgos internos y externos** del proyecto y analiza su impacto.

Incluye:

- Riesgos operativos, financieros y comerciales
- Factores externos (competencia, cambios del mercado, tecnología, economía)
- Medidas preventivas y planes de contingencia
- ¿Cuál es el principal riesgo del proyecto durante el primer año?
- ¿Qué harías si los ingresos tardan más de lo previsto?
- ¿Qué gastos podrías reducir si fuera necesario?

Completa el análisis con un **DAFO realista y reflexionado**, indicando cómo actuar ante cada situación.

ANALISIS DAFO

DEBILIDADES Y COMO REDUCIRLAS

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

FORTALEZAS Y COMO POTENCIARLAS

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

AMENAZAS Y COMO MINIMIZARLAS

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

OPORTUNIDADES Y COMO MAXIMIZARLAS

- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXX

5- Resumen final

Sintetiza las ideas clave del plan de empresa:

- Actividad
- Propuesta de valor
- Clientes
- Viabilidad

Debe permitir entender el negocio **de un vistazo**.

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 redactaremos nada, se anexarán las tablas realizadas con el Aplicativo Getxolan en este apartado.