

MODELO DE PLAN DE NEGOCIOS

ESTRUCTURA

- Resumen ejecutivo
- Histórico de los promotores
- Proyecto
 - Presentación del proyecto
 - Actividades a desarrollar y fases de implementación del proyecto
 - Factores críticos en el desarrollo del proyecto
- Mercado potencial y estrategia comercial
 - Presentación del mercado potencial
 - Presentación de la estrategia comercial
- Medios de producción necesarios
- Análisis económico y financiero

1. RESUMEN EJECUTIVO

Objetivo: Describir un resumen de todo el plan de negocio en no más de 200 palabras.

Formatada: Espanhol (Espanha)

Puntos esenciales a destacar:

- ¿Cuál es el nombre del negocio y su área de actividad?
- ¿Cuál es el ámbito del negocio y el mercado potencial para sus productos?
- ¿Por qué constituye una propuesta innovadora y vencedora?
- ¿Cuáles son los recursos humanos y financieros necesarios y cómo serán financiados?
- ¿Cuáles son los plazos previstos para presentar los principales resultados?
- ¿Cuál es el plazo previsto para obtener un retorno de la inversión?
- ¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles del proyecto?
- ¿Cuáles son las referencias del(los) candidato(s) y su experiencia relevante para el proyecto?

Formatada: Espanhol (Espanha)

Formatada: Espanhol (Espanha)

Formatada: Espanhol (Espanha)

Formatada: Espanhol (Espanha)

Formatada: Espanhol (Espanha)

2. Histórico de los promotores

Objetivo: Describir el Curriculum del(los) promotor(es) y sus competencias para gestionar el proyecto, en no más de 50 palabras por candidato, no debiendo superar las 500 palabras en total.

Formatada: Espanhol (Espanha)

3. PROYECTO

3.A. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Objetivo: Dar a conocer el proyecto así como su viabilidad, en no más de 100 palabras.

Formatada: Espanhol (Espanha)

3.B. ACTIVIDADES PARA SER DESARROLLADAS Y FASES DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

Objetivo: Dar a conocer el cronograma de las fases de implementación del proyecto, las actividades a desarrollar y su respectiva estimación de costes, en no más de 100 palabras.

Formatada: Espanhol (Espanha)

3.C. FACTORES CRÍTICOS EN EL DESARROLLO DEL PROYECTO

Objetivo: Identificación de los factores críticos para que la implementación y el desarrollo del proyecto sean exitosos, en no más de 50 palabras.

Formatada: Espanhol (Espanha)

4. MERCADO POTENCIAL Y ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN

4.A. PRESENTACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL

Objetivo: Caracterizar y cuantificar el mercado, en no más de 400 palabras.

Formatada: Espanhol (Espanha)

Puntos esenciales a señalar:

- Dimensión (caracterización del tamaño total del mercado respecto al consumo del producto en unidades y en valor por año, en una zona geográfica específica);
- Estadio del desarrollo (embrionario, en crecimiento, maduro o en declive);
- Tipología de los clientes objetivo (caracterización de los mismos y de sus necesidades);
- Caracterización y cuantificación de la competencia.

Formatada: Espanhol (Espanha)

4.B. PRESENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN

Objetivo: Caracterizar la estrategia de implementación en no más de 400 palabras.

Puntos esenciales a señalar:

- Definición de la estrategia de producción y comercialización;
- Presentación de los costes necesarios a la producción y definición de la estrategia de precios. En el caso de que el producto sea innovador, utilizar la creación de valor que aportará el producto al consumidor como un ajuste de la base del precio;
- Estrategia e investigación en marketing;
- Definición de canales de distribución y venta.

Formatada: Espanhol (Espanha)

5. MEDIOS DE PRODUCCIÓN NECESARIOS

Objetivo: Descripción del proceso productivo físico así como de los materiales, equipamientos y demás recursos necesarios. Detallar los diversos componentes en no más de 600 palabras.

Puntos esenciales a señalar:

- Presentación de la comparativa entre producción propia y subcontratada;
- Caracterización de los equipamientos y recursos humanos necesarios, así como la cuantificación del respectivo coste de adquisición/alquiler (incluyendo la comparación de las hipótesis de compra *versus* alquiler de máquinas) y de funcionamiento (costes asociados con la operación de equipamientos, tales como energía, manutención, entre otros);
- Identificación de mecanismos de control de producción (gestión de stocks, materias primas y productos acabados);
- Programa de producción (esquema temporal de producción, desde el stockaje de la materia prima hasta el envío del producto acabado para el cliente).

6. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

Objetivo: Caracterizar el origen de los fondos para financiar el proyecto y estimar su rendimiento económico en los cinco años después de su lanzamiento.

Formatada: Espanhol (Espanha)

Presentación de los siguientes cuadros llenos:

Fuentes de financiación

Fuentes de Financiación (U.m.: €)	Año de Inicio (n)	n + 1	n + 2	n + 3	n + 4	n + 5
Resultado del Ejercicio Anterior						
Capital Social						
Otros instrumentos de capital						
Préstamos de Socios						
Financiación bancaria y otras Inst. Crédito						
Subvenciones						
TOTAL						

“Depreciación/amortizaciones (perdidas/reversiones) (-/+)” passa a “Deterioro de inversiones no depreciables/amortizables (pérdidas/reversiones) (-/+)”

“2 - Gastos de depreciación y amortización (-/+)” passa a “2 - Gastos/reversiones de depreciación y amortización (-/+)”

“6 - Intereses y cargas soportadas (-)” passa a “6 - Intereses y gastos similares incurridos (-)”

Cuenta de resultados (U.m.: €) (+) → valor positivo / (-) → valor negativo	Año de Inicio (n)	n + 1	n + 2	n + 3	n + 4	n + 5
Ventas y servicios prestados (+)						
Subvenciones de Explotación (+)						
Ganancias/pérdidas imputadas de subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos (+/-)						
Coste de las Materias Vendidas y Consumidas - CMVMC (-)						
Suministro y servicios externos (-)						
Gastos de personal (-)						
Deterioro del valor de los inventarios (pérdidas/reversiones) (-/+)						
Deterioro de deudas a recibir (pérdidas/reversiones) (-/+)						
Provisiones (aumentos/reducciones) (-/+)						
Depreciación/amortizaciones (perdidas/reversiones) (-/+)						
Incrementos/reducciones de justo valor (+/-)						
Otros rendimientos y ganancias (+)						
Otros gastos y pérdidas (-)						
1 - EBITDA (Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) (sumatorio de los apartados anteriores)						
2 - Gastos de depreciación y amortización (-/+)						
3 - Deterioro del valor de los activos depreciables/amortizables (pérdidas/reversiones) (-/+)						
4 - EBIT (Beneficio antes de intereses e impuestos) (Resultado Operacional) (1+2+3)						
5 - Intereses y rendimientos similares obtenidos (+)						
6 - Intereses y cargas soportadas (-)						
7 - RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (RAI) (4+5+6)						
8 - Impuesto sobre el beneficio del período (-)						
9 - RESULTADO NETO DEL PERÍODO (7+8)						