

GUIÓN DE PLAN DE NEGOCIO

Zaragoza, fecha

PARTE PRIMERA

DESCRIPCIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO

Esta primera parte se propone como una relación estructurada de los temas básicos de reflexión referidos al planteamiento del proyecto. No tiene carácter exhaustivo y podrá ampliarse o reducirse en función de las particularidades del mismo.

Dado que este documento es genérico, pueden existir determinados aspectos que no entren dentro del ámbito del estudio a realizar, como consecuencia de diversos condicionantes: sector de actividad, tipo de proyecto, empresa nueva o ya existente, etc.

0.- FICHA DE LA EMPRESA

- ☐ Denominación
- ☐ Objeto social
- ☐ Ubicación y fecha de constitución previstas o reales
- ☐ Capital social y accionariado actual y previsto

1.- RESUMEN DEL PROYECTO

- ☐ Datos generales del proyecto
- ☐ Génesis y antecedentes de la empresa. Objetivos propuestos
- ☐ Promotores y su experiencia en el sector

2.- MERCADO - PRODUCTO

- ☐ Descripción del producto .Comparación con los de la competencia
- ☐ Descripción y valoración del mercado
- ☐ Mercado nacional y exterior (estimación de cifras y cuota prevista)
- ☐ Fuentes de datos de mercado
- ☐ Evolución histórica y prevista del mercado
- ☐ Descripción y análisis de la competencia
- ☐ Evolución esperada de la participación de la empresa en el mercado

3.- DESCRIPCIÓN COMERCIAL

- ☐ Estrategia comercial. Comparación con la competencia
- ☐ Canales de distribución previstos. Posibles alternativas
- ☐ Dirección comercial: Organización

4.- TECNOLOGÍA Y PRODUCCIÓN

- ☐ Descripción de la tecnología empleada y comparación con la utilizada por la competencia.
- ☐ Disponibilidad de tecnología y coste de la misma
- ☐ Descripción del proceso de producción
- ☐ Alternativas y ventajas del proceso de producción frente a otros
- ☐ Capacidad y grado de utilización de las instalaciones. Turnos de trabajo

5.- PROGRAMACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

- ☐ Fases de ejecución. Descripción detallada
- ☐ Duración. Fechas de comienzo y finalización previstos

6.- GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

- ☐ Organigrama. Distribución funcional. Contenido y funciones
- ☐ Gerencia. Grado de formación y experiencia
- ☐ Principales responsables. Grado de formación y experiencia

ANEXO 1: CURRICULA VITARUM DE LOS PRINCIPALES SOCIOS Y PROMOTORES DEL PROYECTO

PARTE SEGUNDA

DESCRIPCIÓN NUMÉRICA DEL PROYECTO

1.- INVERSIÓN PREVISTA

INMOVILIZADO MATERIAL:

- Terrenos: Tamaño. Ubicación. Posibilidad de ampliación. Valor
- Edificios y obra civil: Distribución. Valoración
- Instalaciones: Descripción, desglose y valoración
- Maquinaria y equipos, utillajes, otro inmovilizado: Descripción y valoración

INMOVILIZADO INTANGIBLE:

- Investigación, desarrollo
- Propiedad industrial, otros

Miles €	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Terrenos					
Edificios y obra civil					
Instalaciones					
Maquinaria					
Otras inversiones					
TOTAL INVERSIÓN					

INVERSIÓN EN CIRCULANTE (Hipótesis para su estimación):

- Clientes:
 - Las ventas se realizarán a una media de ___ días
 - Los efectos se descontarán al ___% anual, durante una media de ___ días
- Existencias:
 - Materias primas:
Equivalente a ___ días de las compras anuales.
 - Productos en curso y terminados:
Equivalente a ___ días de las ventas anuales, a precio venta
- Proveedores: Las compras se pagan a una media de ___ días

2.- FINANCIACIÓN PREVISTA

Miles €	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital Social					
Subvenciones					
Préstamos y créditos					
TOTAL FINANCIACIÓN					

- Capital Social: Desglose y desembolso previsto
- Subvenciones: Cuantías y procedencias previstas
- Préstamos: Cuantía, interés, plazo. Entidades contactadas y garantías previstas

3.- PREVISIONES ECONÓMICAS

- ⊖ Venta o ingresos previstas: Desglose por productos, cantidades, precios unitarios. Evolución prevista

Miles €	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas producto 1					
Ventas producto 2					
Ventas producto 3					
TOTAL VENTAS					
Ventas mercado nacional	%	%	%	%	%
Exportaciones	%	%	%	%	%

- ⊖ Personal: Desglose de la plantilla

Número de personas	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Director Comercial					
Comerciales y otros					
TOTAL COMERCIAL					
Director de Producción					
Encargados y técnicos					
M.O. Directa					
Control de Calidad					
Mantenimiento					
Otros					
TOTAL PRODUCCIÓN					
Gerente					
Director Financiero					
Director Admón.					
Director Personal					
Auxiliares					
Otros					
TOTAL ESTRUCTURA					
TOTAL PERSONAL					
COSTES PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMERCIAL					
PRODUCCIÓN					
ESTRUCTURA					
TOTAL (Miles €)					

(*): Sueldo bruto, sin incluir Seguridad Social

- ⊖ Coste de materiales de producción: Desglose por materiales, cantidades, coste unitario ó % sobre ventas.

Miles €	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Material A					
Material B					
Material C					
TOTAL (Miles €)					

- ☐ Otros costes de producción: Estimación para el cálculo de:
 - ☐ Energía: Equivalente al ___ % de la facturación (u otros criterios de valoración)
 - ☐ Política de amortizaciones de elementos productivos
 - ☐ Subcontrataciones
 - ☐ Mantenimiento
 - ☐ Otros
- ☐ Costes de comercialización:
 - ☐ Transportes de compras y ventas: Equivalente al ___% de compras o ventas
 - ☐ Comisiones: Equivalente al ___% de las ventas
 - ☐ Publicidad
 - ☐ Otros costes comerciales
- ☐ Gastos generales:
 - ☐ Gastos de viaje y representación
 - ☐ Tributos
 - ☐ Material de oficina
 - ☐ Comunicaciones
 - ☐ Primas de seguros
 - ☐ Arrendamientos y cánones
 - ☐ Otros gastos generales

☐ **Cuentas de Pérdidas y Ganancias previsionales (año 1 – año 5)**

Se elaborarán, a partir de todas las estimaciones anteriores.

ANEXO 2: CUENTAS ANUALES DE LOS TRES ÚLTIMOS EJERCICIOS (Para empresas ya existentes)

ANEXO 3: BALANCE Y CUENTAS DE PERDIDAS Y GANANCIAS a la fecha actual del año en curso. Mínimo nivel de desglose: 3 dígitos. (Para empresas ya existentes)

ANEXO 4: DESGLOSE DE LA DEUDA BANCARIA ACTUAL: saldos, plazos, interés, condiciones, etc. (Para empresas ya existentes)