



# FICHA DE PROYECTO DE NEGOCIO

ACTIVIDAD: \_\_\_\_\_  
 Descripción: \_\_\_\_\_

UBICACIÓN: \_\_\_\_\_ Localidad: \_\_\_\_\_  
 Local Necesario metros: \_\_\_\_\_ Propio: \_\_\_\_\_ Cuota arrendamiento: \_\_\_\_\_  
 Observaciones. (Contrato firmado, años, derecho de traspaso...)

PROMOTORES Nº socios: \_\_\_\_\_ Franquicia: \_\_\_\_\_ Forma jurídica: \_\_\_\_\_  
 Experiencia: \_\_\_\_\_  
 Vinculación entre los socios: \_\_\_\_\_  
 Situación laboral actual: \_\_\_\_\_

INVERSION Inversión total necesaria: \_\_\_\_\_ Desembolsada: \_\_\_\_\_  
 Distribución por grupos: Local y adecuación: \_\_\_\_\_ Mercaderías: \_\_\_\_\_  
 Fianzas y gastos const.: \_\_\_\_\_ Mat primas iniciales: \_\_\_\_\_  
 Maquinaria e informática: \_\_\_\_\_ Caja: \_\_\_\_\_  
 Vehículos: \_\_\_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_

FINANCIACIÓN Propia Dineraria: \_\_\_\_\_ Ajena Bancaria: \_\_\_\_\_ Ajena subvenciones: \_\_\_\_\_  
 Capitalización: \_\_\_\_\_ Otras: \_\_\_\_\_  
 Bancaria: Capital Garantía Interés: \_\_\_\_\_ Plazo: \_\_\_\_\_  
 Fase de concesión: \_\_\_\_\_ Cuota mensual: \_\_\_\_\_  
 Subvenciones: Entidad: \_\_\_\_\_ Cantidad: \_\_\_\_\_ Fase: \_\_\_\_\_  
 Pago único: Entidad: \_\_\_\_\_ Cantidad: \_\_\_\_\_ Fase: \_\_\_\_\_

CLIENTE Descripción: \_\_\_\_\_  
 ¿Cliente que suponga +50% ventas? \_\_\_\_\_  
 Actuaciones comerciales previstas: \_\_\_\_\_ Coste estimado: \_\_\_\_\_  
 Algún cliente contactado: \_\_\_\_\_

ORGANIZACIÓN INTERNA: RRHH: Socios trabajadores \_\_\_\_\_ Trabajadores ajenos: \_\_\_\_\_  
 Descripción Centro de trabajo y recursos: \_\_\_\_\_  
 Serv externos más importantes: \_\_\_\_\_  
 Divisiones internas de la empresa: 1- \_\_\_\_\_ % 2- \_\_\_\_\_ %  
 Criterio: 3- \_\_\_\_\_ % 4- \_\_\_\_\_ %

GASTOS Periodo: \_\_\_\_\_ Gastos totales: \_\_\_\_\_ Gastos fijos: \_\_\_\_\_  
 Gasto más importante: \_\_\_\_\_ Cuota préstamo: \_\_\_\_\_  
 Distribución de gastos por grupos: \_\_\_\_\_ Autónomos: \_\_\_\_\_ Arrendamiento: \_\_\_\_\_  
 Consumos energía y telecomunicación: \_\_\_\_\_ Compras: \_\_\_\_\_  
 Salario y seg social trabajadores: \_\_\_\_\_ Servicios externos: \_\_\_\_\_  
 Otros: \_\_\_\_\_

INGRESOS Previstos primer..... Beneficio 0 anual: \_\_\_\_\_  
 Distribuido por 1- \_\_\_\_\_ % 2- \_\_\_\_\_ %  
 ( ) 3- \_\_\_\_\_ % 4- \_\_\_\_\_ %

PRECIO Modo de determinación: (margen) \_\_\_\_\_ Umbral en servicios: ( ):

ESTACIONALIDAD	Ene	Feb	Marz	Abril	May	Junio	Julio	Agos	Sept	Oct	Nov	Dicm	
Ingresos:													100%
Gastos:													100%

FLEXIBILIDAD \_\_\_\_\_  
 Clave del negocio y barreras de entrada: \_\_\_\_\_ Riesgos del negocio: \_\_\_\_\_  
 Capacidad de adaptación a desviaciones del plan. \_\_\_\_\_

SITUACION JURIDICA: FASE DE TRAMITACIÓN:

	Decidida	Aporta	Observaciones
Número de socios y forma jurídica			
Ubicación, licencias y arrendamiento			
Proveedores y servicios externos			
Clientes y precios			
Trabajadores ajenos			
Contratos bancarios y seguros			



## FICHA DE MODELO DE NEGOCIO

La ficha resumen de proyecto es un resumen en un solo folio de los datos más importantes del plan de negocio. Se pretende la concreción y por tanto que de un vistazo se pueda ver una foto del proyecto.

**ACTIVIDAD:** Tienes que ser capaz de resumir en no más de tres líneas cuál va a ser tu negocio.

**UBICACIÓN:** Primera cuestión es si es necesaria una ubicación física. Segundo las características del local, si es de compra o de alquiler y en su caso las características del contrato de alquiler (cuota, años...)

**PROMOTORES:** Cuántos son los promotores, cuáles de ellos sólo serán capitalistas, así como la experiencia y formación en el sector. Es importante saber si existen vínculos familiares entre ellos y la forma jurídica elegida. La situación laboral previa (empleo, desempleo, autónomos) nos brinda datos muy importantes para ver si tiene derecho a subvenciones o derecho de capitalización.

**INVERSIÓN:** La cantidad global a invertir antes de la puesta en marcha y de ella cuanta está ya desembolsada. Es conveniente incorporar una breve referencia a la distribución de esa inversión y si hay algún elemento como instalaciones, compras de local... que determine un porcentaje mayoritario de la inversión. (no olvidar la necesidad de un dinero líquido al que llamamos caja.)

**FINANCIACIÓN:** Debes detallar las fuentes de financiación sabiendo que la cifra de financiación e inversión deben coincidir. Es importante el porcentaje de inversión propia y ajena. Entre los de aportación propia hay que detallar qué parte es dinerario y cuál por aportación de otros bienes. La financiación bancaria debe detallarse en cuanto a las características y plazo del préstamo. Y las subvenciones o capitalización en la fase de solicitud o concesión o que se encuentran.

**CLIENTES:** El tipo de cliente de nuestro negocio va a dar muchos datos para el análisis del mismo y su viabilidad. Es necesario segmentar el mercado y no definir el tipo de cliente con rasgos demasiado genéricos. Finalmente es necesario hacer alusión a si existe un cliente que suponga un alto porcentaje de ventas y las actuaciones comerciales o fuentes de clientes más importantes en un principio.

**ORGANIZACIÓN Y RECURSOS:** Es éste un punto difícil de detallar al principio cuando todavía desconocemos el devenir del negocio, pero debemos sectorializar nuestra empresa y el porcentaje que supone cada división o departamento. Puede ser por tipos de producto, por volumen de cliente, por centro productivo o de ventas si tenemos varios, o por modelo de negocio. La idea es poder identificar las desviaciones que se puede producir en una parte del negocio y no en otras. Se pide también detallar la división entre trabajadores y socios y las que se subcontratan, así como la asignación de recursos y gastos a cada división.

**GASTOS:** Se debe realizar una distribución de gastos por periodos: mensual trimestral, anual... Es importante saber cuáles de esos gastos son fijos es decir, cuáles son los gastos que no dependen del volumen. También se quiere ver una distribución del gasto por conceptos y sobre todo si alguno de los gastos es porcentualmente destacable.

**INGRESOS:** Se debe hacer una estimación de ingresos y también la previsión de ingresos para beneficio cero, es decir, con cuántos ingresos cubrimos gastos fijos y variables. Proponemos una previsión de ingresos dividida según los sectores antes definidos.

En cuanto al precio, lo importante es definir la manera de calcularlo o el margen medio que se le quiere asignar al producto o en su defecto la horquilla entre la que se mueven los precios.

El umbral de rentabilidad se calculará respecto a los ingresos, precios, gastos fijos y variables definidos

Umbral de rentabilidad:  $\text{Precio} \times \text{numero de unidades} = \text{numero de unidades} \times \text{gasto variable unitario} + \text{gastos fijos}$ .

**ESTACIONALIDAD:** Se intenta acercar mediante una distribución porcentual relativa la distribución de los gastos e ingresos a los largo del año.

**CLAVES ESTRATÉGICAS Y FLEXIBILIDAD:** Se debe indicar lo que consideramos la clave del éxito. Es conveniente huir de expresiones genéricas como "buena calidad y mejor precio" y analizar las fortalezas. Posteriormente analizar en que medida nuevas oportunidades o amenazas afectarían al negocio y la capacidad para readaptar nuestro negocio.

**SITUACIÓN JURÍDICA:** Este punto refleja el estado de evolución del proyecto respecto a la tramitación y según ya esté definido por los promotores.