Imagen que contiene Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamente

**PLAN DE NEGOCIO**

***(INCLUIR A QUÍ LOGO O IMAGEN DEL NEGOCIO)***

**NOMBRE DEL NEGOCIO:**

**NOMBRE EQUIPO PROMOTOR:**

**ÍNDICE**

[*1. RESUMEN EJECUTIVO 1*](#_Toc53587952)

[*2. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA EMPRESARIAL 1*](#_Toc53587953)

[*2.1. Definición del negocio 1*](#_Toc53587954)

[*2.2. Expectativas sobre el negocio y objetivos a corto, medio y largo plazo 1*](#_Toc53587955)

[*2.3. Ubicación del negocio y su justificación 1*](#_Toc53587956)

[*2.4. Fecha de apertura 1*](#_Toc53587957)

[*3. EQUIPO EMPRENDEDOR 2*](#_Toc53587958)

[*4. PLAN DE MARKETING 2*](#_Toc53587959)

[*4.1. Descripción de cuál es el producto o servicio 2*](#_Toc53587960)

[*4.2. Necesidades que satisface el producto o servicio 2*](#_Toc53587961)

[*4.3. Estudio de Mercado 3*](#_Toc53587962)

[*4.4. Clientela y Competencia 4*](#_Toc53587963)

[*4.5. Previsión de ventas 5*](#_Toc53587964)

[*4.6. Plan de Compras 5*](#_Toc53587965)

[*4.7. Estrategia de precios 5*](#_Toc53587966)

[*4.8. Ofertas y promociones 6*](#_Toc53587967)

[*4.9. Comunicación y publicidad 6*](#_Toc53587968)

[*4.10. Alianzas y colaboraciones 6*](#_Toc53587969)

[*4.11. Proceso de producción y control de calidad 6*](#_Toc53587970)

[*5. PREVISIÓN DE GASTOS E INVERSIONES 7*](#_Toc53587971)

[*5.1. Características de las Inversiones necesarias para la puesta en marcha 7*](#_Toc53587972)

[*5.2. Gastos fijos y variables 7*](#_Toc53587973)

[*5.3. Condiciones de cobros y pagos 7*](#_Toc53587974)

[*5.4. Fuentes de financiación previstas 8*](#_Toc53587975)

[*6. PLAN DE RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA 8*](#_Toc53587976)

[*7. PLAN JURÍDICO 9*](#_Toc53587977)

[*7.1. Gastos de constitución 10*](#_Toc53587978)

[*7.2. Gastos de puesta en marcha 10*](#_Toc53587979)

[*8. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO 11*](#_Toc53587980)

# RESUMEN EJECUTIVO

*Resumen del negocio y personas promotoras, por qué es atractivo, captar la atención, incluir la inversión que se necesita (como máximo un folio). Puedes utilizar la siguiente tabla.*

|  |  |
| --- | --- |
| LOGO:  CONTACTO:  Nombre y Apellidos  Tfno.  Email  SECTOR:  EQUIPO PROMOTOR:  ALIANZAS:  INVERSIONES: | Descripción de la empresa |
| **Problema que resuelve** |
| **Solución** |
| **Mercado al que te diriges** |
| **Competencia** |
| **Ventaja competitiva** |
| **Tipo de modelo de negocio** |
| **Hitos conseguidos y futuros** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Año 1 | Año 2 (si procede) | Año 3 (si procede) |
| INGRESOS |  |  |  |
| GASTOS |  |  |  |
| EBITDA |  |  |  |

# DESCRIPCIÓN DE LA IDEA EMPRESARIAL

### 2.1. Definición del negocio

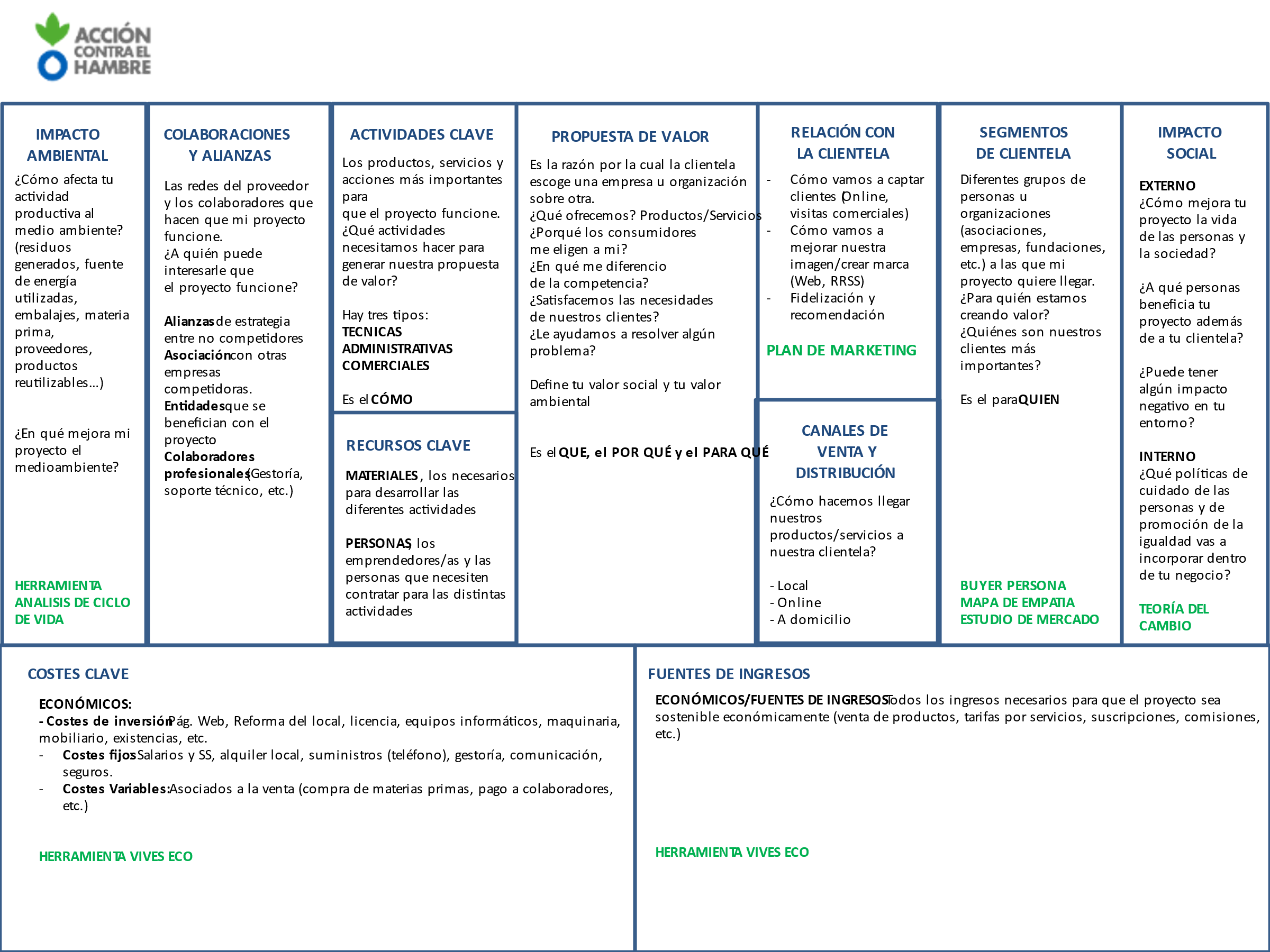
*¿Cuál es la idea de negocio? ¿Qué oportunidad has identificado? ¿Estás solucionando alguna problemática? ¿Las necesidades o problemas se presentan de forma diferente en mujeres y hombres? ¿Estás resolviendo alguna necesidad específica de las mujeres?*

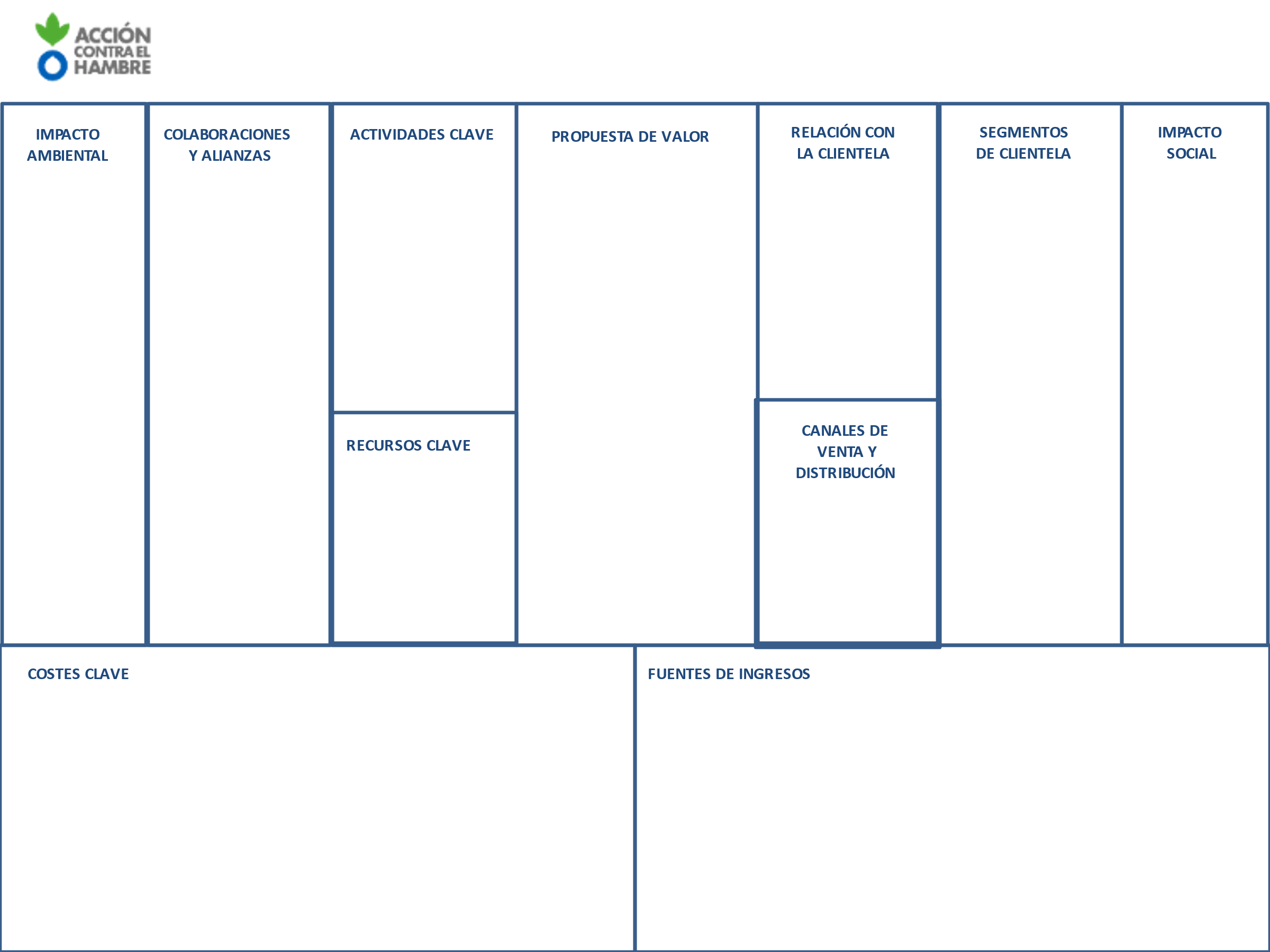
*¿Cuál es tu valor añadido? ¿Estás aportando alguna innovación?*

*¿Qué valores tiene tu idea de negocio? ¿Tienes en cuenta el contexto en que se plantean? ¿Dónde encontramos información sobre los valores? ¿Qué principios guiaran la construcción de tu idea?*

*Aquí se puede adjuntar el modelo de negocio CANVAS.*

*Como recomendación general, se sugiere evitar el uso de nombres comerciales que contribuyan al refuerzo de los roles de género tradicionales o resulten sexistas (Celestinas 3.0, SOS MAMAS, …)*





Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

Pincha encima para escribir…

### 2.2. Expectativas sobre el negocio y objetivos a corto, medio y largo plazo

*¿Por qué crees que será un buen negocio? ¿Qué esperas conseguir con tu negocio? ¿Qué evolución esperas para tu empresa? ¿Cuál es el grado de implicación en el proyecto?*

*¿Se incorpora la igualdad de género en el ADN del proyecto?*

### 2.3. Ubicación del negocio y su justificación

*En este epígrafe se trata de contemplar donde se ubica la actividad y justificar dicha ubicación. P.ej. “La actividad empresarial se realiza en un local comercial en el barrio … en el distrito de… en el municipio de…”*

*¿Cómo será el local donde vas a realizar tu actividad empresarial? ¿Qué características tiene y cómo va a estar organizado?*

### 2.4. Fecha de apertura

*Indica la fecha en que tienes previsto iniciar tu negocio y explicar de forma breve por qué esta fecha.*

### 2.5. Contribución del proyecto empresarial a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

*Si tu idea emprendedora se orienta hacia alguno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible por favor, indícalo aquí marcando con una X el principal o principales ODS.*

*Nota: puedes aprender más sobre los ODS y sus metas en este* [*enlace*](https://www.undp.org/es/sustainable-development-goals)

**Imagen en blanco y negro

Descripción generada automáticamente con confianza bajaIdea enfocada en este ODS:**

Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo

Un dibujo animado con letras

Descripción generada automáticamente con confianza media**Idea enfocada en este ODS:**

Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover una agricultura sostenible

Un dibujo de una cara feliz

Descripción generada automáticamente con confianza baja**Idea enfocada en este ODS:**

Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades

Un dibujo de una cara feliz

Descripción generada automáticamente con confianza media**Idea enfocada en este ODS:**

Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades durante la vida.

Una señal de alto

Descripción generada automáticamente con confianza media

**Idea enfocada en este ODS:**

Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas

Imagen que contiene Aplicación

Descripción generada automáticamente

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

Descripción generada automáticamenteTexto

Descripción generada automáticamente con confianza mediaImagen que contiene Diagrama

Descripción generada automáticamente**Idea enfocada en este ODS:**

Garantizar la disponibilidad de agua y su gestión sostenible y el saneamiento para todos

Diagrama

Descripción generada automáticamente con confianza media**Idea enfocada en este ODS:**

Garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos

Un dibujo con letras

Descripción generada automáticamente con confianza media

**Idea enfocada en este ODS:**

Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible

Diagrama

Descripción generada automáticamente con confianza media

**Idea enfocada en este ODS:**

Industria, innovación e infraestructuras

Imagen que contiene dibujo

Descripción generada automáticamente

**Idea enfocada en este ODS:**

Reducir la desigualdad en y entre los países

Tabla

Descripción generada automáticamente

**Idea enfocada en este ODS:**

Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles

Imagen que contiene Diagrama

Descripción generada automáticamente

**Idea enfocada en este ODS:**

Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles

Imagen que contiene Diagrama

Descripción generada automáticamente**Idea enfocada en este ODS:**

Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos

**Idea enfocada en este ODS:**

Conservar y utilizar en forma sostenible los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible

**Idea enfocada en este ODS:**

Gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de la biodiversidad

**Idea enfocada en este ODS:**

Promover sociedades justas, pacíficas e inclusivas

Diagrama

Descripción generada automáticamente con confianza media

**Idea enfocada en este ODS:**

Revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible

*¿Cómo impactará, o en qué medida podrá impactar, tu idea emprendedora en el cumplimiento de los ODS?*

*¿Existe alguna necesidad social que se desee cubrir con este proyecto de emprendimiento? Puede ser tanto una nueva norma, una situación demográfica, una tendencia social, etc. o cualquier otro aspecto.*

# EQUIPO EMPRENDEDOR

1. *Descripción del equipo emprendedor: nombres de las personas, formación y experiencia relacionada con el negocio, experiencias emprendedoras anteriores, describe los puntos fuertes.*

*Es importante dar valor a las habilidades y capacidades que se adquiere en otros ámbitos “no remunerados” de la vida para valorarlas de manera similar que en espacios de trabajo remunerados. Analizando los conocimientos que reporta el cuidado de la familia, las tareas domésticas, otras tareas de participación social… Por ejemplo: compra de comida (capacidad de organización), decidir los gastos diarios (planificación y previsión financiera), canalizar las emociones familiares (habilidades sociales, resolución de conflictos, capacidad de negociación, etc.)*

1. *Motivación. ¿Por qué quieres emprender este negocio?*

*Tener en cuenta la gestión del tiempo y las posibilidades de conciliación antes de comenzar el proyecto y los apoyos con los que se cuentan en el entorno personal para asumir los roles de cuidado.*

# PLAN DE MARKETING

### Descripción de cuál es el producto o servicio

*Define cuál es el servicio o producto que se pretende ofrecer en tu futura empresa y describe las características del mismo determinando en qué consiste y para qué sirve. ¿Cuáles son los atributos que la clientela valora sobre este tipo de productos o servicios? El producto/servicio, ¿ofrece una mirada hacia la igualdad de género o continúa perpetuando los roles de género?*

*Establecer las diferentes líneas de negocio de la empresa de forma clara. Se trata de agrupar por categorías de productos o servicios similares la oferta que se realiza, con la finalidad tener una información sobre el origen de tus ingresos cuando estés gestionando tu empresa.*

### Necesidades que satisface el producto o servicio

*En la actualidad, para que una empresa pueda tener éxito, ésta debe partir de una idea que satisfaga necesidades. No se trata de realizar un servicio o un producto como yo persona emprendedora quiero o me gusta, sino cómo le gusta a la clientela objetivo y atendiendo a las necesidades particulares son cubiertas por el servicio o producto que ofrezco. Esto significa que todo mi negocio debe estar diseñado en función de cuál es esa necesidad o necesidades y cómo es la demanda del mercado al que me voy a dirigir.*

*Para ayudarme a la reflexión puedo preguntarme, por ejemplo: ¿Con qué tiene que ver mi producto o servicio? ¿Tiene que ver con cambios en el nivel cultural de la población, nuevos hábitos y costumbres, nuevas formas de utilizar un producto, etc.?*

*Además, cabría preguntarse:*

* *Mi producto o servicio, ¿lo utilizan de forma diferente una mujer y un hombre?*
* *¿Promuevo con mi producto o servicio la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres?*

*Igualmente, hay que pensar en el componente social y ambiental del proyecto, no sólo en el componente económico. Así, nos podríamos preguntar:*

* *Mi producto o servicio, ¿tiene un marcado componente ambiental? ¿Cubre algún tipo de problema ambiental actual? ¿Se centra en reducir la huella de carbono?*
* *Los servicios o productos que voy a ofrecer al mercado, ¿servirán para mejorar las condiciones de vida de un sector social? ¿Tal vez ofrece mejorar las condiciones de vida de las personas que residen en zonas rurales?*

### Estudio de Mercado

#### Características del mercado

*Indica en qué mercado deseas intervenir y cuáles son las características de este. (Tiene estacionalidad, hay obstáculos para entrar en el mismo, es un mercado nuevo, estancado, en crecimiento, hay mucha competencia, ésta es principalmente de grandes empresas, franquicias, negocios independientes, etc.)*

*¿Es un sector tradicionalmente masculinizado o feminizado? ¿Qué barreras te puedes encontrar debido a lo anterior?*

*Análisis del mercado desagregado por sexo*

#### Ámbito Geográfico

*Concreta el ámbito geográfico en el que vas a operar. Al trabajar la ubicación de la empresa ten en cuenta que en bastantes ocasiones las mujeres disponen menos del coche cuando éste es compartido. Y recurren en mayor medida al transporte público.*

#### Evolución del mercado

*Señala la evolución del mercado en los últimos años y previsión sobre la evolución futura.*

*Puedes buscar información en buscadores que te ayude a justificar que tu sector está en alza y que, en definitiva, admite más agentes. Para esto es útil buscar la facturación del sector en los tres años previos al que te encuentras. Por ejemplo, busca en Google: “Facturación del sector de la peluquería en 2020, 2021 y 2022, si lo que vas a montar es una peluquería en tu barrio.*

#### Tamaño del Mercado

*Delimita el tamaño del mercado en el que vas a operar y las empresas que operan en este mercado (tu competencia directa).*

*Dividiendo el volumen de mercado por la competencia directa, te dará una idea aproximada de la facturación media por empresa.*

*Esta estimación debe servirte como referencia para establecer tus objetivos de venta y permitirte realizar la previsión de ventas de los tres primeros años.*

### Clientela y Competencia

#### Características de la persona consumidora o clientela

*Para clientela individual identificar aspectos como sexo, roles de género, experiencia profesional, percepción de igualdad, posibilidad de conciliación, edad, localización, nivel de renta, hábitos, etc. Para clientela colectiva indicar si son pymes, grandes empresas, organismos públicos e identificar tamaño, localización actividad, etc.*

*Cuantifique el número de clientela potencial.*

*En definitiva, se trata de responder a las siguientes preguntas ¿Quiénes son? ¿Qué adquieren o compra? ¿Por qué? ¿Cuándo se compra? ¿Dónde se compra? ¿Cómo lo compra y cómo lo utiliza? ¿Quién compra y quién consume? ¿Qué necesita? ¿Cómo lo satisface?*

*Según el tipo de servicios que se presten o productos que se vendan, habrá unos hábitos diferentes que son necesarios identificar.*

*Es necesario considerar también cambios en las tendencias sociales de compra que puedan favorecer la puesta en marcha de negocios*

#### Análisis de la competencia

*Principales empresas competidoras y servicios que ofrecen.*

*¿Cuántas empresas competidoras tendrás? ¿Cuánto tiempo llevan en el negocio? ¿Su nivel de precios? ¿Su tamaño? ¿Promueven una política de igualdad? ¿Aportan valor añadido a la mujer o atienden de manera específica a las necesidades de las mujeres?*

*Elementos diferenciadores de la competencia.*

*¿En qué se diferencia tu producto/servicio del de tu competencia?*

*Reacción esperada de la competencia.*

*¿Cómo crees tú que reaccionará la competencia ante la entrada de tu nueva empresa en el mercado?*

*¿Cómo colaborar con la competencia?*

*Nota: completar la siguiente tabla si ofrece información relevante, o incluir información en formato texto.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Análisis de la competencia** | | | |
|  | **Mi negocio (incluir nombre)** | **Competidor 1 (incluir nombre)** | **Competidor 2 (incluir nombre)** |
| **Producto** |  |  |  |
| **Precio** |  |  |  |
| **Calidad** |  |  |  |
| **Servicio** |  |  |  |
| **Experiencia** |  |  |  |
| **Ubicación** |  |  |  |
| **Métodos de venta** |  |  |  |
| **Publicidad** |  |  |  |
| **Imagen** |  |  |  |

### Previsión de ventas

*Plan de ventas por meses de al menos para el primer año y si es posible para los tres primeros años de actividad. Se debe justificar el escenario de ventas elegido.*

*Adjuntar tabla “3. Previsión de Ventas” de la herramienta Excel VIVES ECO.*

### Plan de Compras

*¿Quiénes son las empresas proveedoras? ¿Cuántos vas a necesitar?*

*¿Cuáles serán las materias primas, mercaderías o productos que vas a necesitar para la producción de tu bien o servicio? Describir por Producto o Familias de producto.*

*Adjuntar tabla “4. Coste Ventas (compras)” de la herramienta Excel VIVES ECO.*

### Estrategia de precios

*Para fijar el precio se han de tener en cuenta:*

* *Los costes de la empresa*
* *Las expectativas de la clientela. ¿Se aceptan o no estos precios por la clientela?*
* *Los precios de mi competencia*
* *¿Cómo quieres posicionarte?*
* *¿Incluye los aspectos productivos nada más?*

*En este epígrafe se deben incluir una relación de los productos y /o servicios con los precios de venta al público o tarifas.*

*Cuando se analice el precio se debe considerar que el uso del dinero es un tema complejo y denso por la carga simbólica y subjetiva que comporta. El uso del dinero también está sexuado y a muchas mujeres, aunque hayan alcanzado la autonomía económica, les cuesta desprenderse del 'modelo maternal' en el que son educadas. En algunos casos las emprendedoras les cuesta poner en valor los productos cuando son realizados por ellas.*

### Ofertas y promociones

* *Posibilidades de promoción: descuentos, promociones temporales, fidelización de la clientela, regalos.*
* *Coste de las promociones*
* *¿Son igualitarias las promociones para hombres y mujeres?*

### Comunicación y publicidad

*Es recomendable, al trabajar los canales de comunicación, recordar el uso diferente que hacen mujeres y hombres. Analiza tu público objetivo y determina los soportes publicitarios en base a ello. En publicidad es especialmente importante no usar un lenguaje o imágenes sexistas ni que reproduzcan estereotipos de género.*

*¿Cómo vas a dar a conocer tus productos? ¿Piensas seguir alguna campaña de publicidad?*

*¿Vas a tener en cuenta el uso de lenguaje e imágenes inclusivas? Si es así, ¿cómo lo vas a hacer?*

*Redes sociales, prensa gratuita, carteles, flyers…*

*PLAN DE COMUNICACIÓN*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Acción** | **Público objetivo** | **Temporalización** | **Coste** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### Alianzas y colaboraciones

*Colaboraciones con la clientela, entidades proveedoras, entidades de apoyo, entidades locales, etc.*

*¿Hay colaboración con alguna entidad o proveedora que apueste por desarrollar políticas de igualdad dentro de su entidad? Que tengan en cuenta la perspectiva de género, donde los puestos de responsabilidad están ocupados por mujeres, se fomente en trabajo en red para permitir la conciliación, etc.*

### Proceso de producción y control de calidad

*Explicar el proceso de elaboración de los productos, materiales, estructura, maquinaria y el proceso de prestación de servicios. Capacidad de producción y control de tiempos.*

*En el proceso de producción analizar cómo afectará la gestión, uso del tiempo y conciliación de la vida laboral y familiar. Analizar las redes de apoyo con las que se cuenta.*

### Análisis del ciclo de vida del producto

*El Análisis del Ciclo de Vida del producto nos permite realizar un análisis, cualitativo en este caso, sobre el impacto que podría tener nuestro producto y por qué no, incluso nuestro servicio (aunque se aplica más en productos).*

*Según la norma ISO 14040: “el Análisis de Ciclo de Vida es una técnica para determinar los aspectos ambientales e impactos potenciales asociados a un producto: compilando un inventario de las entradas y salidas relevantes del sistema, evaluando los impactos ambientales potenciales asociados a esas entradas y salidas, e interpretando los resultados de las fases de inventario e impacto en relación con los objetivos del estudio”*

*Este análisis se realiza sobre cinco grandes etapas:*

1. ***Extracción de materias primas****: ¿de dónde vamos a extraer lo necesario para producir? ¿Es material de desecho de otros procesos productivos? ¿Hay que extraerlo del suelo, del agua? ¿De dónde procede, o de qué fuentes, procede la energía para fabricarlos?*
2. ***Fabricación y/o producción****: ¿tenemos el detalle de todo el proceso productivo? Esta fase es importante para saber si impactaremos de forma negativa o positiva en el medioambiente.*
3. ***Embalaje y transporte:*** *¿por qué medios recibiremos nuestra materia prima? ¿Cómo haremos llegar los productos a la clientela final? ¿Usamos internet para desarrollar la entrega? Si hay paquetería, ¿se entrega en domicilio o un punto de entrega unificado? ¿Cuánta energía es necesaria – si es un servicio, como un almacenamiento de datos o una empresa de hosting – para mantener el servicio? ¿Qué tipo de embalaje usamos? ¿cartón? ¿bambú?*
4. ***Fase de uso:*** *¿cuál es la experiencia de la persona usuaria? ¿conoces cómo emplearlo? ¿lo que producimos requiere de otros productos? (por ejemplo, si fabricamos teclados de ordenador, es interesante saber si serán usados en oficina, en gaming, etc.*
5. ***Fin de vida:*** *cuando el producto ya no es útil, ¿la clientela sabe cómo reciclarlo? ¿se puede devolver? ¿se puede reutilizar en partes? ¿Nos hemos planteado qué sucede cuando el producto ya no es útil?*

# PREVISIÓN DE GASTOS E INVERSIONES

### Características de las Inversiones necesarias para la puesta en marcha

*La inversión necesaria para comenzar la actividad puede ser:*

* *Local (comprado o alquilado, si necesita reforma o gastos de adecuación, requisitos legales, etc.)*
* *Maquinaria, Mobiliario, Herramientas (compra, alquiler o leasing, cantidad y precio, etc.)*
* *Otros elementos de Inmovilizado (Elementos de Transporte, equipos informáticos, software informático, etc.)*
* *Existencias Iniciales (cantidad, precio, etc.)*
* *Gastos de Establecimiento (gastos necesarios hasta que la empresa inicie la activad productiva, notario, registro, licencia, etc.)*

*Incluir una explicación de las Inversiones, ver tabla “2. Plan Inversión-Financiación” de la herramienta Excel VIVES ECO.*

### Gastos fijos y variables

*Describir estos gastos.*

*Incluir el punto de equilibrio, ver en tabla “7. Pto Equilibrio” de la herramienta Excel VIVES ECO.*

*¿Cómo calculamos el precio de nuestro trabajo? ¿Tenemos en cuenta dentro de nuestra estructura de costes, las medidas de conciliación familiar? ¿Tenemos en cuanta dentro de nuestra estructura de costes, la formación en igualdad o la promoción de políticas de igualdad dentro de nuestro proyecto emprendedor?*

*Para el cálculo de los costes fijos, tenemos que tener en cuenta los salarios de las personas emprendedoras. ¿Son los salarios equitativos?*

### Condiciones de cobros y pagos

*En cuanto a la política de entidades proveedoras que vamos a establecer en nuestro negocio, ¿tenemos en cuenta a aquellas que tienen perspectiva de género en sus respectivos negocios?, ¿tienen un trato igualitario con sus empleadas y empleados? Para ello, necesitamos realizar un estudio de nuestros/as futuros/as proveedores/as.*

### Fuentes de financiación previstas

*Especificar como financiará las inversiones que va a realizar, si recursos propios y/o recursos ajenos)*

*- Financiación Propia: ¿Cuánto?*

*- Financiación Ajena: ¿Cuánto? Explicar la financiación que se solicita y para qué.*

*Podemos contemplar diferentes formas de financiación como alternativa a la financiación tradicional. ¿Hemos contemplado alguna de ellas como posible vía de obtención de recursos financieros para nuestro negocio? (Banca Ética, Triodos Bank, Crowdfunding, etc.)*

*Ver en tabla “2. Plan Inversión-Financiación” de la herramienta Excel VIVES ECO.*

# PLAN DE RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. *Describir la* ***planificación de FUNCIONES Y TAREAS*** *que se establecen en su empresa. Puedes incluir un organigrama.*

*¿Qué funciones tendrán quienes participan en la empresa? ¿De qué modo se ha hecho la división de funciones? ¿Va a existir igualdad salarial?*

*¿Cómo es el reparto de tareas? ¿Se cuenta con acuerdos que garanticen el reparto equitativo? (Tener en cuenta las actividades visibles e invisibles sobre todo en el caso de mujeres)*

*¿Se ayuda desde el proyecto a conciliar la vida familiar/personal/laboral? ¿Cómo? ¿Habrá una organización flexible del trabajo?*

*¿Se tiene en cuanta la igualdad de oportunidades para asumir responsabilidades, tareas, acceso al conocimiento o a la toma de decisiones?*

*¿Cómo se gestionan los conflictos internos? ¿Hay protocolos?*

*¿Existe un procedimiento de control/reflexión por si se producen relaciones desiguales/jerárquicas de poder?*

*¿Quiénes estarán en los órganos de decisión?*

*¿Cómo se realiza la toma de decisiones? (Equitativa, participativa)*

*¿Cómo se organizan los momentos de toma de decisiones? ¿La estructura de funcionamiento garantiza las medidas de corresponsabilidad? (horarios, metodologías…)*

*¿Cómo es el uso del lenguaje de comunicación interna? (inclusivo, accesible)*

1. *Determinar los puestos de trabajo necesarios para cubrir esas funciones y el perfil profesional a reunir por las personas trabajadoras (nivel profesional, formación, experiencia, etc). Incluir CV de las personas promotoras como anexo.*

# PLAN JURÍDICO

*¿Conozco las diferentes formas jurídicas para constituir mi empresa? ¿Qué tipo elegiré? ¿Por qué? ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene?*

* Empresa individual - Autónomos
* Sociedad civil
* Comunidad de bienes
* Sociedad limitada
* Sociedad anónima
* Sociedad laboral
* Sociedad cooperativa

*¿Conozco los trámites? ¿Cuáles he realizado?*

*¿Se inscribirá el nombre de la empresa en algún registro especial? ¿Cuál es el coste?*

*¿Sabe qué normas legales debe observar su empresa?*

*¿Hace falta algún tipo de medida de seguridad especial para realizar la actividad prevista? ¿De qué tipo? (en la maquinaria, en la manipulación del producto o materias primas, en su transporte, en las instalaciones…) ¿Cuánto cuesta?*

*¿Se prevé contratar algún tipo de póliza de seguros para cubrir los posibles riesgos? (inundación, incendio, robo, accidente, responsabilidad civil…) ¿Cuál es el coste?*

### Gastos de constitución

|  |  |
| --- | --- |
| **TRÁMITES** | **IMPORTE** |
| Certificación negativa del nombre |  |
| Redacción de Estatutos |  |
| Honorarios de Notaría |  |
| Obtención del NIF provisional |  |
| Impto. de Transm. Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (I.T.P.A.J.D.) |  |
| Registro Mercantil |  |
| Obtención del NIF definitivo |  |
| Otros |  |
| *TOTAL* |  |

### Gastos de puesta en marcha

*¿Vamos a contemplar en nuestro negocio la realización de un plan de igualdad? ¿Vamos a tratar datos personales? ¿Tienes que hacer una Plan de Prevención de riesgos laborales? ¿Cómo es el material de comunicación que empleamos? ¿Es inclusivo? (Nuestra web, flyers...)*

|  |  |
| --- | --- |
| **CONCEPTO** | **IMPORTE** |
| Gastos de lanzamiento y apertura de la actividad |  |
| Formación del personal |  |
| Comunicación (tarjetas de visita, anuncios guías, etc.) |  |
| Otros |  |
|  |  |
|  |  |
| *TOTAL* |  |

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

*En este apartado hay que anexar las siguientes tablas de la herramienta Excel VIVES ECO:*

* *8. Previsión de tesorería (3 primeros años)*
* *9. Resumen Balances*
* *10. Resumen Cuenta Resultados*

**GUÍAS Y MANUALES**

Además de la presente plantilla y la “Guía para elaborar el plan de negocio”, que puedes solicitar a tu técnica de referencia, aquí compartimos algunos documentos de consulta publicados por Acción contra el Hambre, que puede ayudarte a completar tu plan de negocio:

MANUAL TRIPLE BALANCE PARA EL EMPRENDIMIENTO INCLUSIVO

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/manual_triple_balance_emprendimiento_inclusivo.pdf>

GUIA PARA PROTOTIPAR PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/guia_de_prototipado_emprendimiento_inclusivo_compressed_1.pdf>

GUIA PARA EMPRENDER EN EL SECTOR AGROECOLÓGICO

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/guia_para_emprender_en_el_sector_agroecologico.pdf>

GUÍA PARA EMPRENDER EN NEGOCIOS DE ALIMENTACIÓN

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/guia_emprendernegociosalimentacion_2021.pdf>

GUIA PARA EMPRENDER EN EL NEGOCIO DEL QUESO

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/emprender_en_el_negocio_del_queso.pdf>

GUIA PARA EMPRENDER EN EL NEGOCIO DE LAS CONSERVAS

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/emprender_en_el_sector_de_las_conservas.pdf>

GUÍA DE PERMISO DE TRABAJO PARA MIGRANTES

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/2020-guia-permiso-de-trabajo-digital-v4.pdf>

REEMPRENDIENDO EL CAMINO. CATÁLOGO DE NEGOCIOS CREADOS EN VIVES EMPRENDE.

* Edición 2020 <https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/catalogo-diciembre-2020.pdf>
* Edición 2021: <https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/catalogo_proyectos_dase_2021.pdf>
* Edición 2022: <https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/catalogo_de_negocios_2022_-_vives_emprende.pdf>

OPORTUNIDADES DE EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO EN ECONOMÍA CIRCULAR Y DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/oportunidades_de_empleo_y_emprendimiento_en_economia_circular_y_desarrollo_rural_sostenible.pdf>

DIAGNÓSTICO SOBRE IGUALDAD DE GÉNERO EN EL EMPRENDIMIENTO PARA JÓVENES

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/diagnosticogeneroemprendimiento_cataluna.pdf>

MANUAL TRÁMITES DIGITALES PARA EMPRENDER I y II

[https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/manual\_tramites\_digitales\_para\_emprender.\_parte\_i.\_primeros\_pasos.pdf](https://eur03.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.accioncontraelhambre.org%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fdocuments%2Fmanual_tramites_digitales_para_emprender._parte_i._primeros_pasos.pdf&data=05%7C01%7Caialarcon%40accioncontraelhambre.org%7Cc3d0c60664e2490b847608da6953e1d7%7Cff105d4f039f444fbd6f0ed1e35daef4%7C0%7C0%7C637938106233435019%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJWIjoiMC4wLjAwMDAiLCJQIjoiV2luMzIiLCJBTiI6Ik1haWwiLCJXVCI6Mn0%3D%7C3000%7C%7C%7C&sdata=bGIn3JFCu9qCM9hP%2BhGKEDE0OJJrfEC8sfke0i%2BJJrQ%3D&reserved=0)

[https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/manual\_tramites\_digitales\_para\_emprender.\_parte\_ii.\_gestion\_empresarial.pdf](https://eur03.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.accioncontraelhambre.org%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fdocuments%2Fmanual_tramites_digitales_para_emprender._parte_ii._gestion_empresarial.pdf&data=05%7C01%7Caialarcon%40accioncontraelhambre.org%7Cc3d0c60664e2490b847608da6953e1d7%7Cff105d4f039f444fbd6f0ed1e35daef4%7C0%7C0%7C637938106233435019%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJWIjoiMC4wLjAwMDAiLCJQIjoiV2luMzIiLCJBTiI6Ik1haWwiLCJXVCI6Mn0%3D%7C3000%7C%7C%7C&sdata=iH4bZxQyDI0qGpuN1ha37uxBpHTAszduQtXhYnlgU9Q%3D&reserved=0)

MANUAL PARA EMPRENDER EN ECONOMÍA SOCIAL EN GALICIA

<https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/manual_emprender_en_economia_social.pdf>

**GLOSARIO**

**Actividades invisibles:** acciones quehacen referencia a la planificación y la organización. Son gestiones difícilmente cuantificables. En muchas ocasiones se realizan de forma simultánea con otras actividades, provocando que no se valoren pese a que suponen una carga para quienes las realizan. (Muchas mujeres ni siquiera son conscientes de que asumen la mayoría de estas tareas, con la carga mental que suponen. La gestión de la familia y el hogar muchas veces pasan desapercibidos tras las tareas visibles).

**Conciliación**: Se entiende como el derecho de las personas a decidir sobre el uso del propio tiempo y a participar en los diferentes ámbitos de la vida personal, laboral, familiar y ciudadana.

**Contrato de trabajo** es un acuerdo entre empresario y trabajador por el que éste se obliga a prestar determinados servicios por cuenta del empresario y bajo su dirección, a cambio de una retribución.

Pueden firmar un contrato de trabajo

• Los mayores de edad (18 años).

• Los menores de 18 años legalmente emancipados.

• Mayores de 16 y menores de 18 si tienen autorización de los padres o de quien los tenga a su cargo. Si viven de forma independiente, con el consentimiento expreso o tácito de sus padres o tutores.

• Los extranjeros de acuerdo con la legislación que les sea aplicable.

Principales **modalidades de contratación**

Modalidad de contrato indefinido:

El contrato indefinido es aquel que se concierta sin establecer límites de tiempo en la prestación de los servicios, en cuanto a la duración del contrato. El contrato de trabajo indefinido podrá ser verbal o escrito y podrá celebrarse a jornada completa, parcial o para la prestación de servicios fijos discontinuos.

Los contratos indefinidos pueden en algunos casos ser beneficiarios de Incentivos a la contratación, cuando se cumplan los requisitos que en cada caso se exijan por la Normativa de aplicación, dependiendo de las características de la empresa, del trabajador y, en su caso, de la jornada.

Modalidad de contrato temporal:

El contrato de trabajo de duración determinada sólo podrá celebrarse por circunstancias de la producción o por sustitución de persona trabajadora. El contrato de trabajo de duración determinada podrá celebrarse a jornada completa o parcial, se formalizará por escrito, podrá ser verbal cuando la duración del contrato por circunstancias de la producción sea inferior a cuatro semanas y la jornada completa.

Modalidad de contrato formación en alternancia:

El contrato de trabajo de formación en alternancia tendrá por objeto compatibilizar la actividad laboral retribuida con los correspondientes procesos formativos en el ámbito de la formación profesional, los estudios universitarios o del Catálogo de Especialidades Formativas del Sistema Nacional de Empleo.

Modelo de contrato formativo para la obtención de la práctica profesional

El puesto de trabajo deberá permitir la obtención de la práctica profesional adecuada al nivel de estudios o de formación objeto del contrato. La empresa elaborará el plan formativo individual en el que se especifique el contenido de la práctica profesional, y asignará tutor o tutora que cuente con la formación o experiencia adecuadas para el seguimiento del plan y el correcto cumplimiento del objeto del contrato.

Más información:

<https://www.sepe.es/HomeSepe/empresas/Contratos-de-trabajo/modelos-contrato.html>

**Corresponsabilidad:** es el reparto equilibrado de las tareas domésticas y de las responsabilidades familiares, tales como su organización, el cuidado, la educación y el afecto de personas dependientes dentro del hogar, con el fin de distribuir de manera justa los tiempos de vida de mujeres y hombres.

**Cualificación profesiona**l es el conjunto de competencias profesionales con significación para el empleo que pueden ser adquiridas mediante formación modular u otros tipos de formación y a través de la experiencia laboral. Una competencia profesional es el conjunto de conocimientos y capacidades que permitan el ejercicio de la actividad profesional, conforme a las exigencias de la producción y el empleo.

**Feminismo:** Movimiento que surgió en el siglo XIX y lucha por la liberación y el empoderamiento de la mujer, por ende, su producto sería la igualdad de géneros.

**Género:** El rol que desempeña en su vida social (actividades que realiza, emociones, estatus social) se concibe como algo innato, pero se construye socialmente.

**Gestión de Conflictos** es la actividad orientada a prevenir o contener la escalada de un conflicto con el fin último de alcanzar una situación en la que sea posible llegar a un acuerdo o a la resolución del propio conflicto. La gestión es aplicable y puede resultar exitosa en aquellas situaciones en las que las partes enfrentadas comparten una serie de valores o de necesidades fundamentales. La gestión del conflicto tiene por objeto contener una situación de enfrentamiento violento y reconducirla hacia formas de interacción menos destructivas. Esto implica verse resuelto a través de procesos tradicionales (judiciales) o alternativos de resolución de disputas (negociación, mediación, arbitraje).

**Igualdad de oportunidades:** es un principio basado en la idea de que una sociedad justa sólo puede lograrse si cualquier persona tienen las mismas posibilidades de acceder a unos mínimos niveles de bienestar social y sus derechos no son inferiores a los de otros grupos. Para ello, se establecen mecanismos que prohíben la discriminación por motivos de raza, sexo, etnia, edad, religión o identidad sexual.

**Lenguaje inclusivo.** El concepto alude al modo de expresión que evita las definiciones de género o sexo, abarcando a mujeres, varones, personas transgénero y personas no binarias por igual. Tiene en cuenta a toda la diversidad humana, incluyendo a quienes no se identifican con ninguno de los dos géneros vinculados a la biología (mujer / hombre).

**Marca.** Distintivo de la empresa que permite diferenciar en el mercado sus productos o servicios. Una determinada razón social (Empresa) puede tener registradas varias marcas. El uso exclusivo de la marca pertenece a quien la haya registrado, tanto en el caso del nombre comercial, como el de los signos que representen y distingan a la empresa y sus productos.

**Nombre comercial** Es un título de propiedad intelectual que otorga el derecho exclusivo a utilizar en el mercado una denominación o signo como elemento de identificación de una empresa. Es independiente del nombre que la sociedad ha escogido para inscribirse como razón social y su finalidad es que se distinga a la empresa en el mercado. Es el nombre con el que quieres que te conozcan. Es recomendable registrar la marca o nombre comercial antes de crear la sociedad. Dependiendo de tus líneas de negocio y estrategia comercial podrás dirigirte a la Oficina Española de Patentes y Marcas para registrar el nombre comercial de tu empresa o alguna marca de algún producto o servicio. Puedes tener también diferentes nombres comerciales que identifiquen secciones distintas de actividad.

**Paridad** Participación equilibrada de mujeres y hombres en las posiciones de poder y de toma de decisiones en todas las esferas de la vida (políticas, económicas y sociales). Constituye una condición destacada para la igualdad entre los sexos.

**Perfil laboral o profesional** es la descripción del conjunto de capacidades y competencias que identifican la formación de una persona para encarar responsablemente las funciones y tareas de una determinada profesión o trabajo.

**Razón social.** Es el nombre que identifica a una persona jurídica. Es la firma legal, que permite a una empresa pagar tributos, emitir facturas y atender a asuntos legales. Identifica a la empresa en las cuestiones legales. El trámite de registro de razón social es obligatorio porque es el proceso a través del cual adquirirá forma jurídica y es entonces cuando podrá operar.

(El nombre de la razón social sería como el nombre que aparece en el DNI de una persona física y el número del documento de una persona física sería el número de CIF, la identificación fiscal de una persona jurídica).

**Responsabilidad civil**

Es la obligación de responder de los actos realizados personalmente o por otra persona, indemnizando los daños y perjuicios ocasionados a un tercero.

Para que una acción u omisión pueda generar responsabilidad civil con la obligación de indemnizar, debe:

• Causar un daño cierto,

• Acreditar la relación causa-efecto entre los daños sufridos y la actuación de la persona responsable, con infracción de ley (intencionada o no),

• Y que el daño pueda valorarse económicamente.

**Responsabilidades familiares** Son las que tienen las mujeres y los hombres y se derivan de la atención y el cuidado de personas dependientes (menores, personas con discapacidad, personas enfermas, personas mayores…)

**Reparto de responsabilidades (reparto equitativo de tareas)** Distribución de actos asumidos voluntariamente entre dos o más personas.

**Rol de Género.** Pautas de acción y comportamientos asignados a hombres y mujeres, respectivamente, e inculcadas y perpetuadas según contrato social de género.

**Trabajo reproductivo:** Trabajo invisible y no remunerado, realizado fundamentalmente por mujeres y que sostiene y estructura la producción. Se asocia a la dimensión del cuidado.

**Trabajo productivo:** Todo lo que es visible y tiene valor en términos monetarios, el trabajo productivo (empleo), finanzas, consumo, la gestión de las administraciones públicas. Se asocia al aspecto productivo.

**Curriculum oculto:** prácticas,experiencias y sabidurías invisibles en nuestro curriculum vitao y que suponen un aprendizaje usualmente no identificado ni valorado por la educación formal pero que tiene un valor en el desarrollo de habilidades y capacidades que revierten en nuestro curriculum profesional. Tiene que ver con todas las habilidades desarrolladas por la realización de tareas en el ámbito privado y no remunerado (ej: compra de ropa para los hijos/as en rebajas, utilizar tallas más grandes para que la ropa dure más, organización con otras madres para heredar ropa, etc; es una mujer que se organiza, planifica y maneja correctamente).

**Plan de igualdad**: conjunto ordenado de medidas, adoptadas después de realizar un diagnóstico de situación, tendentes a alcanzar en la empresa la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres y a eliminar la discriminación por razón de sexo.

**Plan de Prevención de Riesgos Laborales:** se trata de una planificación cuyo objetivo principal es garantizar la seguridad física de los trabajadores. Es el instrumento que ayuda a integrar la actividad preventiva en el sistema general de gestión de la empresa.