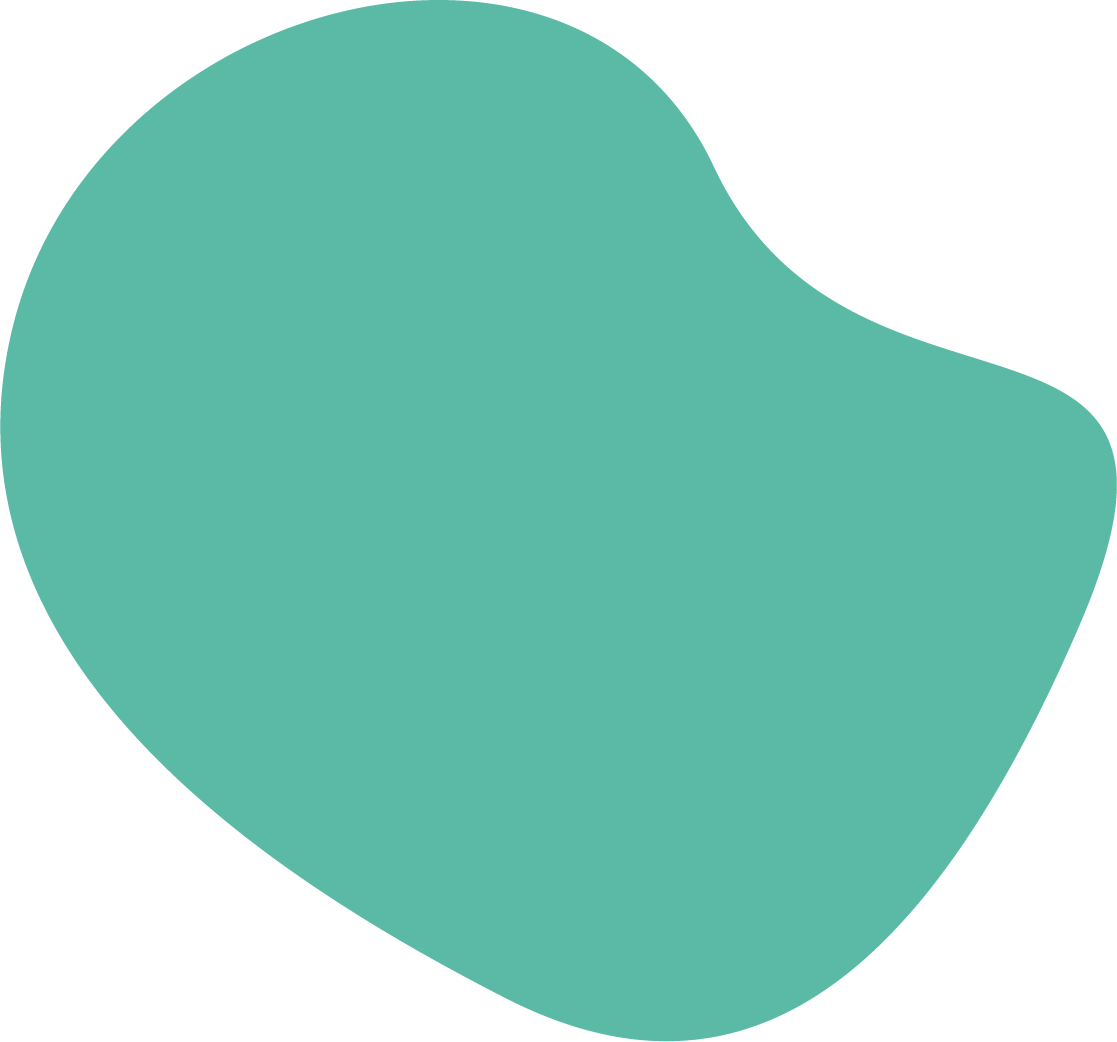
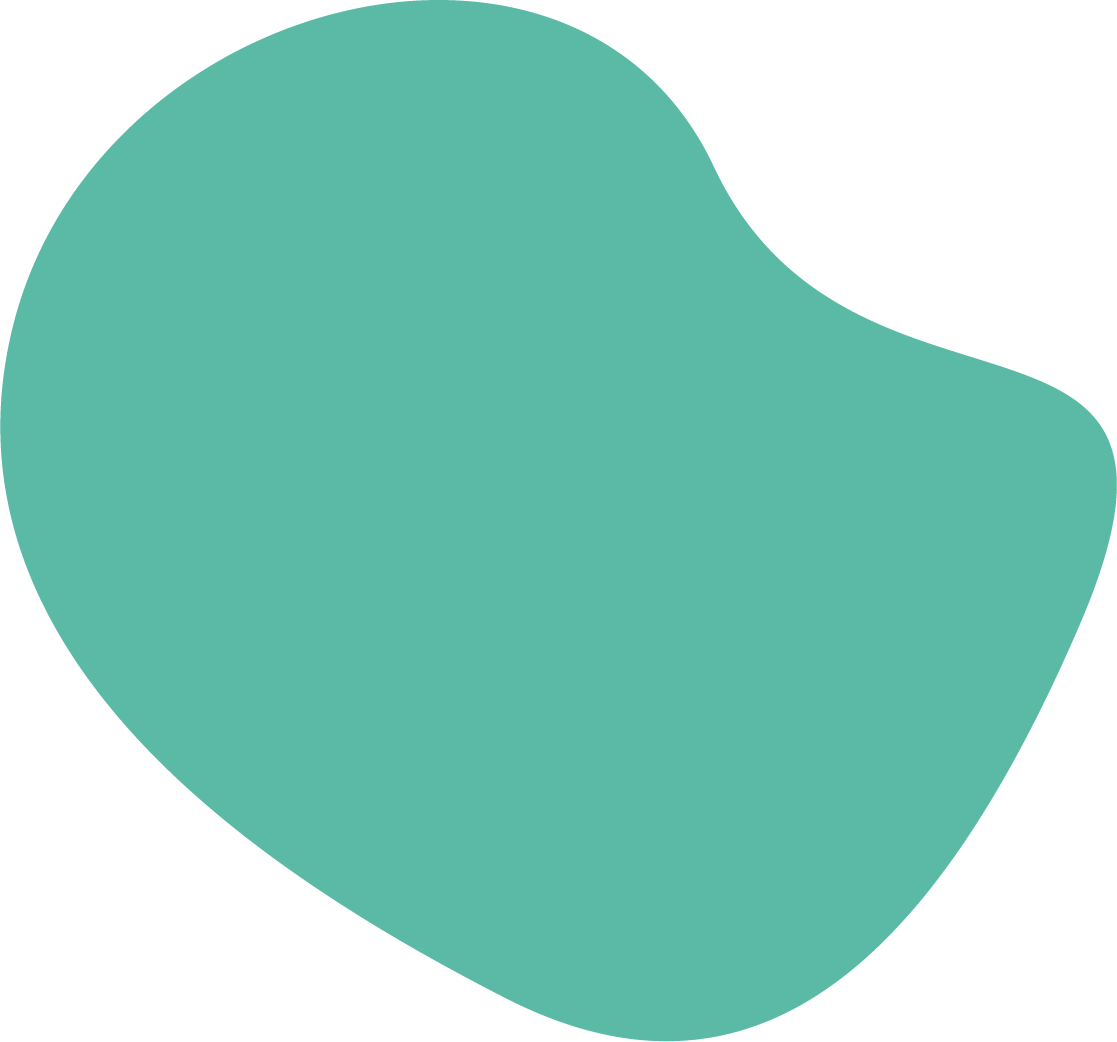


| **Plantilla para un estudio de viabilidad** |
| --- |

****

Para editar tu propia versión, puedes hacer lo siguiente:

1. Modificar esta versión directamente.
2. Ir a Archivo > Descargar > Microsoft Word para descargar el documento.

**Cómo usar esta plantilla**

Puedes usar esta plantilla como punto de partida para realizar un estudio que demuestre la viabilidad de tu idea de negocio.

Incluimos secciones estándar que se utilizan en la mayoría de los estudios de viabilidad e indicaciones sobre cómo completar la información sobre tu empresa en cinco apartados principales:

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción del negocio
3. Descripción del mercado
4. Proyecciones financieras
5. Evaluación de la viabilidad y conclusión

Al finalizar, podrás compartir este plan con inversores potenciales, con el equipo directivo o con quien creas conveniente.

Ten en cuenta que esta plantilla está diseñada para que tu empresa pueda personalizarla por completo. Si consideras que es necesario omitir o incluir secciones, haz los cambios que quieras para adaptarla a tus necesidades.

| **Haz crecer tu negocio con el CRM de HubSpot.**  Nuestro software líder del sector te proporcionará toda la información que necesitas sobre tus clientes. | |  | |
| --- | --- | --- | --- |
|  | [**Obtener el CRM gratuito**](https://www.hubspot.es/products/crm) | |  |
|  | | | |

*Sigue bajando para ver las plantillas*

↓↓↓

# **Resumen ejecutivo**

El apartado del resumen ejecutivo debe incluir los puntos principales del estudio. Debe tener una longitud aproximada de una página, centrarse principalmente en la idea de negocio, incluir una descripción del mercado, exponer los factores que se tendrán en cuenta para medir los resultados, detallar los puntos financieros clave y terminar con una conclusión sobre si seguir o no adelante con el proyecto.

Todos estos aspectos se desarrollarán en los apartados correspondientes, por lo que en esta sección solo debes incluir la información más importante.

*[Incluye aquí el resumen ejecutivo]*

# **Descripción del negocio**

En este apartado, explica tu idea de negocio. Entre los puntos específicos que deben destacarse, se incluyen los siguientes:

* El propósito.
* Los productos o servicios.
* Las ventajas competitivas.
* La experiencia de los fundadores.

Suponiendo que asumes que el negocio va a ser viable, este apartado debe incluir puntos específicos sobre su éxito inmediato y a largo plazo. Una descripción demasiado general que no aporte perspectivas únicas puede dar a entender que tu empresa no puede llevar este negocio a buen puerto.

*[Incluye aquí el resumen ejecutivo]*

# **Descripción del mercado**

En este apartado, explica por qué este negocio obtendrá (o no) buenos resultados en su mercado objetivo. Debes explicar la situación de tu mercado objetivo y la situación de la oferta y la demanda, lo que podría demostrar que este negocio funcionaría.

Para respaldar estas ideas, puedes citar fuentes como informes o estudios, incluir mapas de densidad o hacer referencia a estadísticas demográficas.

## **Tamaño del mercado e información demográfica**

Indica en este apartado cuál es el tamaño del mercado potencial, quién lo conforma y cuál es su valor comercial.

*[Indica el tamaño del mercado e incluye información demográfica]*

**Información psicográfica del mercado**

Describe la psicografía del mercado y cómo condiciona la viabilidad de la empresa.

*[Describe la psicografía del mercado]*

**Competidores y sustitutos**

Explica brevemente a qué competidores y sustitutos se enfrentaría la empresa en caso de que este negocio saliera adelante.

*[Enumera los posibles competidores y sustitutos]*

| Producto o empresa de la competencia | Producto o empresa sustituta |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# **Proyecciones financieras**

El objetivo de un estudio de viabilidad es determinar si el negocio en cuestión puede ser un proyecto sostenible que genere beneficios. Para averiguarlo, incluye en este apartado las métricas financieras claves y evalúa cuándo tu empresa podrá alcanzarlas.

A continuación tienes ejemplos de proyecciones financieras que podrían incluirse en esta sección.

**Necesidades de capital**

En este apartado debes especificar qué fondos necesitará la empresa para obtener resultados. Recuerda que este kit incluye una **calculadora para determinar la inversión necesaria para poner en marcha un negocio**.

*[Indica las necesidades de capital]*

**Ingresos y gastos estimados**

Detalla los gastos regulares que deberá asumir el negocio, así como los ingresos estimados. Si los ingresos superan los gastos, la empresa podría ser viable, pero en caso contrario habría que revaluar las proyecciones o asumir que el negocio no vale la pena.

*[Indica los ingresos y gastos estimados]*

**Punto de equilibrio previsto**

Según la información previa, indica cuándo crees que podrás alcanzar el punto de equilibrio. Este es el momento en el que una empresa empieza a obtener beneficios y recupera el dinero de la inversión inicial, así como de cualquier otro gasto necesario para llegar a donde está. Si alcanzar el punto de equilibrio es imposible o requiere mucho tiempo, puede que el negocio no sea viable.

*[Indica cuál es el punto de equilibrio previsto]*

**Evaluación de la viabilidad y conclusión**

Resume el estudio con una conclusión clara sobre la viabilidad del negocio. Este apartado debe presentar ideas directas y específicas relacionadas con la información que has proporcionado a lo largo del estudio. Debes usar frases como "Según nuestra evaluación de [criterio X], concluimos que este proyecto empresarial es viable".

*[Incluye aquí la evaluación final de la viabilidad y una conclusión]*