

## ESQUEMA DE UN PLAN DE EMPRESA

A la hora de iniciar un proyecto empresarial es imprescindible evaluar las distintas áreas en que ese proyecto se va a desarrollar (Legal, fiscal, laboral,..etc). Es básico, pues, conocer cuales son nuestros recursos, cuales nuestros puntos fuertes y débiles en esas áreas, con el objeto de identificarlos y en su caso, modificarlos y corregirlos.

Como principal herramienta metodológica contamos con el diseño del **PLAN DE EMPRESA** de nuestro proyecto y que constituye el núcleo de todo proyecto empresarial que se deee iniar, más aún, podríamos decir que la confección de un plan de empresa debe constituir el objetivo de todo emprendedor/a.

El plan de empresa es la herramienta que nos va a permitir completar o modificar nuestro proyecto pues supone el plantearse los aspectos esenciales del proyecto empresarial (qué, cómo, con quien y cuanto nos va a costar) y considerar el grado de madurez de nuestro proyecto en cada uno de esos ámbitos, completando sus lagunas o modificando aquello en los que detectamos una debilidad extrema.

En definitiva, la confección de un plan de empresa nos va a permitir conocer si nuestra idea de negocio tiene viabilidad suficiente como para asumir los riesgos y responsabilidades que supone iniciar nuestra aventura empresarial.

Son varios los esquemas que podríamos seguir para la elaboración de nuestro proyecto empresarial pero todos ellos se centran como mínimo en las áreas que vamos a detallar. Si consiguiésemos completar cada una de esas áreas estaríamos en disposición pimero, de saber que nuestro proyecto es un proyecto maduro y segundo, podríamos evaluar con casi toda seguridad la viabilidad, es decir, la supervivencia, de nuestra futura empresa.

Dicho todo esto, os presentamos este **ESQUEMA DE PLAN DE EMPRESA para aquellas personas que se han plantado alguna vez una idea de negocio.**

Es el siguiente:

### 1. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO.

- Nombre del proyecto:** Se debe indicar el nombre de nuestra futura empresa.
- Situación:** Se debe indicar la situación geográfica en donde estará nuestra empresa.
- Fecha de inicio:** Se debe indicar cuando se prevé que inicie su actividad nuestra empresa de la fecha en que se realizará.
- Forma jurídica:** Se debe indicar la forma jurídica (persona física o societaria) que va a tener nuestra empresa. Si son varios los promotores, éste punto debe ser asumido por los mismos.
- Descripción de la actividad a desarrollar:** Se debe recoger de una manera simple las características del negocio, su actividad y el sector en que se enmarca, sus puntos fuertes y débiles.
- Identificación de los promotores:** Se reflejará el C.V de los promotores. Haciendo especial referencia a la experiencia profesional y nivel formativo que se pueda aportar al proyecto. Igualmente, se debería dejar constancia del grado de participación de los mismos.

### 2. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS / SERVICIOS

- Identificación de los productos / servicios:** En este punto se deben describir de una forma amplia los productos o servicios a ofrecer.
- Descripción de las características técnicas de los productos/ servicios:** Se debe realizar una explicación detallada de las características técnicas de los productos/ servicios, con indicación de las cualidades, ventajas que aportan , tecnología,...etc.
- Elementos innovadores y diferencias respecto a la competencia:** Especificaciones de los elementos innovadores que incorporan los productos/servicios, explicando su diferenciación con la oferta actual.

### 3. PLAN DE PRODUCCIÓN

Tiene como objetivo reflejar los aspectos técnicos y organizativos referidos a la elaboración de los productos/servicios recogidos en el proyecto. Por lo tanto, se describirán aspectos como la asignación de funciones, riesgos y dificultades del proceso, mejoras a corto y medio plazo, costes del proceso, instalaciones necesarias y coste de las mismas,...etc.

### 4. ANÁLISIS DEL MERCADO

**-Descripción general del sector:** En este punto se debe estudiar el sector donde va a estar el nuevo producto/ servicio y preguntarnos su grado de expansión y las variables que pueden incidir en su evolución (por ejemplo, nivel económico, demografía,...etc.

**-Clientes potenciales:** El estudio de mercado debe ayudarnos a determinar quienes serán nuestros clientes potenciales.

**-Análisis de la competencia:** Se trata de conocer quienes son nuestros competidores, identifícalos, situándolos e intentando averiguar sus puntos fuertes y débiles.

### 5. PLAN DE MARKETING

**-Precios:** Se debe fijar los precios de comercialización del producto o servicio y compararlos con los de la competencia.

**-Ventas:** Se deben describir la composición y forma en que éstas se realizarán (períodos de cobros, descuentos, anticipos, rappels, etc.)

**-Promoción y publicidad:** Es importante elaborar un plan de medios que recoja las medidas promocionales en que se piensa incurrir, tales como mailings, presentaciones en ferias, artículos y anuncios en revistas especializadas, etc.

**-Distribución:** Recoger los canales de distribución a utilizar, política de descuentos y márgenes de los mismos (costes de distribución con respecto a los costes de comercialización), exportación...etc.

### 6. PERSONAL

Debe incluir una descripción detallada de las funciones de todos los puestos de la empresa, y describir las responsabilidades y tareas concretas que cada uno de los promotores. En cuanto al personal que se considere necesario, es importante recoger su número, categoría, tareas a desempeñar y coste de los mismos. La estructura de la empresa se puede concretar en la elaboración de un organigrama de la empresa.

### 7. PLAN DE INVERSIONES

**-Inversiones en Activos fijos:** Éstos se pueden dividir en:

\* **Inmovilizado material:** Inversiones que realizará la empresa en bienes muebles o inmuebles que no se destinarán a la venta o transformación y su aportación al proceso productivo se reflejará, por ejemplo, por las amortizaciones que realicemos de los mismos. Dentro de este apartado se encontrarían: Terrenos, edificios, construcciones, instalaciones de acondicionamiento, maquinaria y herramientas, elementos de transporte, mobiliario, equipos informáticos...etc.

\* **Inmovilizado inmaterial:** Son inversiones o elementos patrimoniales intangibles de la empresa susceptibles de ser valorados económicamente. Dentro de este apartado, podemos encontrar: Investigación y desarrollo, aplicaciones informáticas, derechos de traspaso,... etc.

\* **Otros gastos amortizables:** Por ejemplo, gastos de primer establecimiento y los gastos de constitución.

**-Inversión en capital circulante:** es decir, aquella vinculada al desarrollo mismo de la actividad.Pueden ser:



\***Activo circulante:** Cajas, bancos, clientes, deudores, existencias de materia prima y de productos...etc.

\***Pasivo circulante:** Proveedores, efectos a pagar, anticipos, préstamos e impuestos

## 8. PREVISIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS

La cuenta de resultados es aquella que recoge las diferencias surgidas en el transcurso de un período contable entre las corrientes de ingresos y gastos imputables al mismo.

Consistiría en confeccionar un resumen de las previsiones de ingresos y las previsiones de gastos durante un periodo de un año con lo que podríamos estimar nuestro resultado económico.

## 9. CUADRO DE FINANCIACIÓN

En este apartado, básicamente se trata de conocer cuáles van a ser nuestras vías de financiación y el destino que pretendemos dar a las mismas, básicamente vamos a manejar una financiación propia (la que los promotores del proyecto pueden destinar al mismo) y una financiación ajena (procedente, básicamente, de entidades bancarias. Es importante la cuantificación de cada una de ellas y los instrumentos financieros que pretendemos utilizar.