

## GUIÓN BÁSICO DEL PLAN DE EMPRESA

*El plan de empresa es el documento, elaborado por el emprendedor/a, en el que se recoge el desarrollo de nuestra idea de negocio así como el estudio de su viabilidad.*

Tenemos que tener en cuenta que se trata de nuestra tarjeta de presentación ante posibles socios o inversores, por lo que su redacción debe resultar lo más atractiva posible para el lector/a.

No hay que olvidar que estamos ante un documento dinámico, esto es, modificable en el tiempo debido al entorno cambiante en el que se encontrará nuestra empresa.

El plan de empresa es una herramienta útil tanto para el emprendedor/a, ya que el hecho de plasmar por escrito nuestra idea de negocio nos permitirá conocer todos los aspectos de nuestra empresa, como para terceros, ya que como hemos comentado, es nuestra “tarjeta de presentación”.

### **0. RESUMEN**

Es la primera sección del plan de empresa, no obstante, es la última que elaboraremos, ya que, como su propio nombre indica, consiste en un resumen de los puntos más importantes de nuestro plan.

El objetivo de este apartado es que el lector pueda comprender en qué consiste nuestro negocio y se cree en él el interés suficiente para seguir leyendo nuestro plan, por lo que debe estar redactado en un lenguaje sencillo y positivo, haciendo especial hincapié en la viabilidad del proyecto.

Los datos básicos que debe contener nuestro resumen son los siguientes:

- 👤 Datos básicos del proyecto (nombre, ubicación, tipo de empresa)
- 👤 Descripción del negocio (en qué consiste nuestro negocio)
- 👤 Características diferenciadoras de la competencia
- 👤 El equipo de trabajo
- 👤 La inversión requerida

Es recomendable que en el resumen no distingamos apartados, ya los analizaremos en el grueso del plan.

## 1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y DEL PROMOTOR

### DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

- **Nombre que identifica el proyecto** y descripción breve de la idea.
- **Ubicación geográfica.**
- **Fecha de inicio prevista.**
- **Forma jurídica**

### PROMOTOR/A DEL PROYECTO

- **Identificación del promotor/a o promotores/as. (Datos personales: nombre, NIF)**
- **Breve historial profesional de los promotores/as. Es un punto muy importante a la hora de dar credibilidad al proyecto.**

## 2. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS / SERVICIOS

Debemos realizar una explicación detallada de los productos / servicios que vamos a ofrecer, así como las cualidades más significativas de los mismos, los aspectos innovadores del negocio (recuerda innovar ≠ inventar)

- **Descripción de los productos y/o servicios. Qué es lo que ofrecemos, para qué sirve y a quién se lo vamos a ofrecer.**
- **Elementos innovadores que incorporan, caracteres diferenciales respecto a los de la competencia.**

## 3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO (PLAN DE PRODUCCIÓN)

Su finalidad es reflejar todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios, básicamente habría que analizar:

- **Descripción de los servicios a prestar / productos a elaborar**
- **Descripción del circuito de prestación de los servicios / proceso productivo**
- **Recursos necesarios**
- **Principales costes**

- Proveedores más importantes
- Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso (propiedad, alquiler)
- Comparación con otras empresas del sector

#### 4. ANÁLISIS DEL MERCADO

Es un tema fundamental para decidir aspectos tales como la ubicación del negocio. Consiste en recabar información sobre el estado actual del mercado en el que vamos a introducirnos, por lo que debemos analizar las siguientes cuestiones:

- Aspectos generales del sector. Evolución previsible
- Clientes y proveedores
- Competencia: empresas más importantes del sector (con su ubicación geográfica), datos más significativos (antigüedad en el mercado, precios, calidad...) y evolución
- Relación oferta/demanda

Es conveniente incluir una matriz DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) para poder realizar un análisis más sencillo, el esquema sería el siguiente:

	DEBILIDADES	FORTALEZAS
ANÁLISIS INTERNO	Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de la localidad	Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento
	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
ANÁLISIS EXTERNO	Factores externos que pueden impedir / dificultar el desarrollo	Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva

#### 5. PLAN COMERCIAL (PLAN DE MARKETING)

En este apartado debemos plasmar la estrategia de marketing que vamos a seguir. Tendremos en cuenta lo que se conoce como “las cuatro “p” del marketing, imprescindibles en cualquier campaña que iniciemos, esto es:


<b>Producto</b>	<b>Plaza</b> (punto de venta, como llega nuestro producto al consumidor final)
<b>Promoción</b> (publicidad y técnicas para captar clientes)	<b>Precio</b>

## 6. ORGANIZACIÓN Y PERSONAL (RR.HH)

Es interesante reflejar el organigrama de la empresa, debemos incluir una descripción detallada de los diferentes puestos de la empresa: plantilla de la empresa y servicios externos necesarios.

## 7. PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO

Debemos distinguir cuatro apartados dentro de este plan:

 **INVERSIONES NECESARIAS** : (necesidades de capital previstas)

### PLAN DE INVERSIONES INICIALES

CONCEPTO	€
<b>ACTIVO NO CORRIENTE (FIJO)</b>	
Gastos de constitución y puesta en marcha: notaría, licencias, etc (no amortizables con el PGC 2008)	
Patentes y marcas	
Fianzas y traspasos	
Terrenos y construcciones (en caso de compra)	
Instalaciones (reformas de local, instalación teléfono, luz, agua, gas, etc.)	
Maquinaria	
Equipos informáticos	
Mobiliario y enseres	
Elementos de transporte (vehículos de todo tipo destinados al transporte)	
Otros	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
Existencias	
Deudores varios (clientes, Admones. Públicas)	
Tesorería	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>€</b>
Provisión de fondos (dinero de mantenimiento hasta cobrar las primeras facturas)	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>€</b>

## 👤 FINANCIACIÓN PREVISTA

Una vez realizados los cálculos de inversión necesarios debemos ver a través de qué medio vamos a obtener esos recursos.

### PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

CONCEPTO	€
<b>RECURSOS PROPIOS</b>	
Capital propio	
Otras aportaciones (capitalización prestación desempleo)	
<b>RECURSOS AJENOS (A CORTO Y A LARGO PLAZO)</b>	
Préstamos bancarios	
Otros acreedores	
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>€</b>

Es importante tener en cuenta la siguiente regla:

**INVERSIÓN = FINANCIACIÓN**

## 👤 PREVISIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS

Es uno de los apartados fundamentales para el estudio de la viabilidad del proyecto.

Puede parecer complicado a priori saber cuánto vamos a ingresar pero lo que sí es posible es cuantificar los gastos en los que incurriremos.

Debemos valorar los gastos fijos y hacer una previsión de ingresos, a partir de esos ingresos determinaremos unos gastos variables.

- **Previsión de ventas (volumen y precios)**
- **Previsión de costes (desglosados) y resultados de la empresa para los próximos años (mínimo tres).**
- **Justificación de los supuestos en los que se basan estas previsiones**

### CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas / Prestación de Servicios			
Otros ingresos extraordinarios (ejemplo subvenciones)			
<b>TOTAL</b>	€	€	€

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Compras de materias primas y mercaderías			
Retribución propia (en el caso de autónomos)			
Retribuciones a trabajadores (salarios brutos de los trabajadores)			
Cuotas de la Seguridad Social (al RETA y al Régimen General)			
Alquileres (por arrendamiento locales, máquinas, leasing)			
Primas de Seguros			
Servicios exteriores (subcontrataciones de trabajos a otras empresas y cuotas, regulares o no, por servicios de gestorías, ...)			
Mantenimiento y reparaciones			
Material de oficina y similares			
Transportes (gastos relacionados, incluyendo gasolina)			
Gastos de Publicidad y RR.PP.			
Suministros (luz, agua, teléfono, conexión internet, correo...).			
Otros			
<b>TOTAL</b>	€	€	€

<b>INGRESOS – GASTOS =</b> <b>(EBITDA: Beneficio antes de amortizaciones, intereses e impuestos)</b>	€	€	€
Amortización del inmovilizado (material e inmaterial)			
<b>BAIT: Beneficios antes de intereses e impuestos</b>	€	€	€
Gastos financieros (intereses a pagar sobre préstamos y créditos).			
<b>BAT: Beneficios antes de impuestos</b>	€	€	€
Impuestos	€	€	€
<b>Beneficio neto (después de impuestos)</b>	€	€	€

## PREVISIÓN DE TESORERÍA

Debemos realizar una previsión de los flujos monetarios de la actividad, con ella podremos evitar o prever posibles descubiertos producidos por el desfase entre las corrientes de ingresos y gastos derivados de nuestra actividad.

	ENER	FEBR	MARZ	ABRI	MAY	JUNI	JULI	AGOS	SEPT	OCTU	NOVI	DICI
<b>A. SALDO INICIAL:</b>												
<b>PREVISIÓN DE COBROS</b>												
Ventas / prestación de servicios												
Otros ingresos												
<b>B. TOTAL COBROS</b>												
<b>PREVISIÓN DE PAGOS</b>												
Compras de materias primas y mercaderías												
Retribución propia												
Retribuciones a trabajadores												
Cuotas de la Seguridad Social												
Alquileres												
Primas de Seguros												
Servicios exteriores												
Mantenimiento y reparaciones												
Material de oficina y similares												
Transportes												
Devolución de préstamos												
Pago por IVA												
Pago de impuestos												
Otros												
<b>C. TOTAL PAGOS</b>												
<b>D. SALDO FINAL (D = A + B - C)</b>												

## NOTAS