

PLAN DE EMPRESA

EMPRESA:

PERSONAS PROMOTORAS:

LOCALIDAD:

En, ade do 202.....



ÍNDICE DEL PLAN DE EMPRESA

- 1.- Descripción De la persona emprendedora.
- 2.- Descripción de la actividad.
- 3.- Estudio de mercado.
 - 3.1.- Análisis externo.
 - 3.2.- Análisis interno.
 - 3.2.1.- Clientes.
 - 3.2.2.- Competidores.
 - 3.2.3.- Proveedores.
 - 3.3.- Análisis DAFO.
- 4.- Plan de marketing (Marketing mix).
 - 4.1.- Producto/Servicio.
 - 4.2.- Precio.
 - 4.3.- Distribución.
 - 4.4.- Promoción.
- 5.- Producción y proceso productivo.
- 6.- Organización y recursos humanos.
- 7.- Forma jurídica y aspectos legales.
- 8.- Estudio económico-financiero.
 - 8.1.- Inversiones.
 - 8.2.- Plan de financiación.
 - 8.3.- Previsión de tesorería.
 - 8.4.- Cuenta de pérdidas y ganancias.
 - 8.5.- Balance de situación.



1. DESCRIPCIÓN DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

Instrucciones:

*Si se trata de tu **primer negocio como autónomo/a** o emprendedor/a, tendrás que presentarte de forma sintética destacando la experiencia o formación que refuerza la viabilidad del proyecto. Si sois varias personas socias, deberéis presentaros todas las personas que formáis el equipo promotor, destacando la complementariedad entre vuestros perfiles. En un Anexo se puede incluir el Currículum Vitae de cada una de las personas socias promotores.*

- *Datos personales.*
- *Formación de las personas emprendedoras.*
- *Experiencia o formación relacionada con la idea de negocio*
- *Motivación del emprendedor para ejecutar la idea de negocio*

*Si vas o vais a crear una **sociedad** debes indicar la **forma jurídica** elegida y la participación de cada persona socia.*

2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Instrucciones: En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones. Debes hacer una explicación detallada del producto o servicio que vas a ofrecer, así como de sus características y atributos.

- ¿En qué consiste el producto o servicio que vas a ofrecer?
- ¿Qué necesidades cubre? ¿Por qué crees que es necesario?
- ¿Qué aporta diferente?
- ¿Qué ventajas tiene frente a la competencia?
- ¿Cuál es el modelo de negocio? ¿Cómo se generan los ingresos?
- ¿Cuál será la localización del negocio?
- ¿Cuál es el ámbito geográfico que abarca?
- ¿Número de trabajadores que se necesitan?
- ¿Inversión necesaria?
- ¿Qué objetivos quieres alcanzar con este negocio?

3. ESTUDIO DE MERCADO

Análisis externo

Instrucciones: Define las características generales y las tendencias que se observan en el mercado al que te diriges, intenta ilustrar tus comentarios con datos, tablas, gráficas, noticias o referencias. Debes centrarte en los siguientes aspectos:

- **Aspectos políticos:** Tipo y características del sistema político vigente, transparencia, solidez y madurez del sistema político, nivel de estabilidad del gobierno, políticas de bienestar, leyes y normativas relacionadas con el sector...
- **Aspectos económicos:** situación actual de la economía de la región, crecimiento actual y esperado del PIB, consumo interno, nivel del ahorro, inversión pública y privada, nivel de inflación, evolución de la tasa de interés, niveles de desempleo...
- **Aspectos socioculturales:** estructura de la pirámide de población, tasas de natalidad y mortalidad, distribución de la población, número de habitantes, tasas de emigración, densidad de población, niveles educativos, tradiciones y aspectos culturales propios, valores sociales, morales y éticos...
- **Aspectos tecnológicos:** Grado de implantación de tecnologías, uso de las TIC, número de patentes al año, PIB dedicado a la investigación...
- **Aspectos medioambientales:** leyes de impacto medioambiental, tasas ecológicas, uso de energías renovables...

Análisis interno

3.2.1. Clientes

Instrucciones: Describe de manera detallada cómo son tus clientes objetivo, indicando cuáles son sus motivos y hábitos de compra. Intenta ilustrar tus respuestas con datos, tablas, gráficos, noticias o referencias. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

- ¿Cuál es tu cliente objetivo o target?
- ¿Tus clientes son personas, autónomos, pymes o la Administración?
- ¿Qué tamaño tiene tu mercado potencial?
- ¿Cuál es el perfil medio de tu clientela? Indica grupo de edad, sexo, nivel económico, nivel cultural, nivel tecnológico, ubicación, estilo de vida, gustos, motivo y capacidad de compra. Si son autónomos y pymes u organismos de la Administración, indica cómo son: facturación, funcionamiento, hábitos de compra, uso de la tecnología y criterios de selección de proveedores.
- ¿Cómo compran tus clientes? Indica momento del día, época del año, número de unidades por compra y cada cuanto tiempo repiten.
- ¿Pagan al contado? Si no es así, ¿cuánto tardan en pagar?
- ¿Cuál es tu previsión de ventas? ¿Qué número de clientes esperas obtener mensualmente? ¿Qué consumo medio esperas de cada uno de ellos?

3.2.2. Competidores

Instrucciones: Describe de manera detallada quiénes son tus competidores, cómo desarrollan la actividad y cuáles son sus puntos fuertes y débiles. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

- ¿Qué otros autónomos o pymes ofrecen el mismo producto o servicio? ¿Dónde están? ¿Qué tamaño, antigüedad y prestigio tienen?
- ¿Cómo funcionan? ¿están especializados? ¿Qué nivel de calidad-precio ofrecen? ¿Ofrecen descuentos y promociones? ¿Qué publicidad hacen? ¿Qué tecnología emplean? ¿Cómo es su presencia online y su estrategia de marketing online?
- ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?
- ¿Hay algún líder al que sigan los demás? ¿hay sitio para todos en el mercado?
- ¿Cómo te quieres posicionar respecto a la competencia?
- ¿Cuáles son tus ventajas competitivas? ¿innovaciones, costes, calidad, conocimiento, contactos, servicio al cliente...?

3.2.3. Proveedores

Instrucciones: *Detalla quiénes van a ser tus proveedores y cómo vas a organizar tu estrategia de aprovisionamientos y la gestión de stocks. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Con qué proveedores vas a trabajar?*
- *¿Qué precios tienen? ¿Te permiten obtener márgenes razonables?*
- *¿Cómo funcionan? ¿Puedes conseguir un acuerdo de exclusividad? ¿Qué condiciones de pago te piden? ¿Hacen descuentos por volumen de compra? ¿Exigen un volumen mínimo de compra para trabajar contigo?*
- *¿Cómo son los productos o servicios que ofrecen?*
- *¿Tus proveedores son igual de competitivos que los de la competencia?*
- *¿Cómo vas a organizar la gestión de stocks / almacenes? ¿Utilizarás algún software TPV, ERP o similar?*

3.3 Análisis DAFO

Instrucciones: Destaca aquellos aspectos más relevantes de tu proyecto:

El análisis externo (estudio de mercado) te dirá cuáles son las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno. Recuerda al redactarlos que son elementos externos, que no dependen de ti.

El análisis interno de tu proyecto y tu negocio (estrategia comercial, producción, organización y recursos, capacidad financiera) te ayudará a determinar tus fortalezas y debilidades ante los retos que plantea el entorno. Aquí sí que debes hablar de ti y de tu proyecto.

Debes reflexionar especialmente sobre cómo vas a corregir tus debilidades y a mantener tus fortalezas.

Análisis interno	D	Debilidades	F	Fortalezas
	1		1	
	2		2	
	3		3	
	4		4	
	5		5	
	6		6	
	7		7	
Análisis Externo	A	Amenazas	O	Oportunidades
	1		1	
	2		2	
	3		3	
	4		4	
	5		5	
	6		6	
	7		7	

4. EL PLAN DE MARKETING (MARKETING MIX)

4.1 Producto/Servicio

Instrucciones: Debes exponer las características comerciales y técnicas de tu producto o servicio (calidad, diseño, amplitud de las líneas de producto, servicios complementarios, marcas). En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

- ¿Cómo de amplia es tu gama de productos / servicios? ¿Qué líneas de producto/servicio ofreces? ¿Cuántas referencias de producto vas a ofrecer?
- ¿Cuál es tu estrategia de calidad? ¿En qué nivel de calidad/ precio te quieres posicionar?
- ¿Incorporas diseños que te diferencien? ¿Envases o etiquetas?
- ¿Qué características técnicas tienen? ¿Qué tecnologías incorporas?
- ¿Qué servicios complementarios ofreces: mantenimiento, instalación, información, reparto a domicilio...?
- ¿Qué marca o nombre comercial vas a utilizar? Explica tu elección

En **proyectos de internet** trata de responder también a:

- ¿Qué tipo de usuarios va a tener el sitio web?
- ¿Qué servicios, contenidos y funcionalidades va a ofrecer el sitio web, es decir, para qué les sirve a los usuarios?
- ¿Qué estructura va a tener el sitio web?
- ¿Qué lenguaje de programación, herramientas y software vas a utilizar?

4.2 Precio

Instrucciones: *Explica qué precios medios tendrán cada una de las líneas de producto o servicio, su posición respecto a los precios de la competencia, lo que están dispuestos a pagar los clientes y los descuentos y promociones previstas. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Cuáles serán los precios medios de cada tipo o línea de producto o servicio ofrecido?*
- *¿Cubres costes con esos precios? ¿Y tienes margen suficiente para que el negocio sea viable?*
- *¿Qué precios ofrecen tus principales competidores?*
- *¿Cómo son tus precios comparados con los de la competencia?*
- *¿Están los clientes dispuestos a pagar los precios que propones?*
- *¿Vas a ofrecer descuentos por volumen de compras, tipo de cliente o fechas concretas? ¿Y precios promocionales?*
- *¿Qué estrategia de precio vas a seguir? (Premium, penetración de mercado, descremación de precios, precios psicológicos, precios de lotes).*

4.3 Distribución

Instrucciones: Describe de manera detallada si en tu mercado existen distribuidores y/o prescriptores que acerquen o recomienden el producto a los clientes finales. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

- ¿Qué camino sigue tu producto o servicio hasta llegar al cliente final?
- ¿Existen intermediarios en ese camino? ¿Quiénes son los principales? ¿Dónde están? ¿Cómo son?
- ¿Cómo funcionan?: ¿sus comisiones son altas o bajas? ¿trabajan en exclusividad? ¿hacen publicidad? ¿y descuentos y promociones?
- ¿Existen prescriptores que recomienden el producto a los clientes finales e influyan en su decisión de compra? En caso afirmativo ¿son muchos? ¿dónde están y cómo son?

Si vas a disponer de un local para llevar a cabo tu actividad, este apartado es especialmente importante en comercios, hostelería turismo y servicios que requieran estar en calles o zonas muy transitadas, indica las características del local, nave u oficina en donde te vayas a instalar, así como el barrio o zona seleccionada. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

4.4 Promoción

Instrucciones: *Detalla las acciones de comunicación, publicidad y relaciones públicas tanto de la fase inicial de lanzamiento del negocio como posteriormente. Indica también las que estén enfocadas a la fidelización de la clientela. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Qué acciones y medios utilizarás para darte a conocer en los primeros meses? ¿Cuáles seguirás realizando posteriormente?*
- *¿Qué acciones vas a hacer de **marketing online**: SEO, SEM, marketing de contenidos, blog, redes sociales, FB Ads, email marketing, afiliación, mobile marketing, ¿otros?*
- *¿Publicidad en medios (radio, prensa, revistas, TV) o mediante medios directos como buzoneo o mailings?*
- *¿Asistencia a ferias, congresos o eventos, pertenencia a asociaciones u otras acciones de relaciones públicas?*
- *¿Editarás folletos o catálogos?*
- *¿Realizarás promociones mediante ofertas, descuentos, regalos, presentaciones o muestras, asistencia a ferias?*
- *¿Tienes previsto realizar acciones de comunicación específicas para incrementar la fidelización de la clientela?*
- *En comercios también debes explicar tu estrategia de merchandising y distribución de espacios y productos por el local. Indica también cual será la imagen a ofrecer por el local y los escaparates.*

5. PRODUCCIÓN Y PROCESO PRODUCTIVO

Instrucciones: *Describe cómo vas a fabricar tu producto o a organizar el servicio a prestar a tus clientes. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Qué tareas o funciones hay que realizar?*
- *¿Qué procesos es necesario desarrollar en el negocio?*
- *¿Vas a tramitar alguna certificación de calidad y/o medioambiente? ¿ISO 9001 u otras?*
- *¿Cuánto tiempo dura el proceso de producción o prestación de servicios y cada una de sus fases?*
- *¿Cuánto puedes llegar a producir al día o al mes? ¿Cuál es tu capacidad productiva?*
- *¿Vas a emplear algún sistema informático de gestión empresarial o comercial? ¿TPV, CRM, ERP, otros especializados de tu sector?*

6. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Instrucciones: *Detalla qué personal necesita tu negocio, que tareas tendrán que realizar y cómo vas a realizar las contrataciones. Explica también tu papel en el negocio como empresario autónomo. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿De qué tareas te ocuparás como empresario autónomo?*
- *¿Necesitas contratar trabajadores? ¿Qué funciones o tareas realizarán? ¿Qué formación necesitan?*
- *En caso afirmativo, indica qué puestos de trabajo vas a crear.*
- *Si son varios incluye un organigrama donde muestres las relaciones jerárquicas y entre departamentos.*
- *¿Qué tipo de contratos tienes previstos? Indica la duración de la jornada en cada caso y el salario base (bruto).*
- *¿Cómo vas a seleccionar a los trabajadores?*
- *¿Vas a contar con colaboradores freelance o con autónomos dependientes?*

7. FORMA JURÍDICA Y ASPECTOS LEGALES

Instrucciones: *Detalla qué forma jurídica has elegido para tu negocio. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Persona física o persona jurídica?*
- *¿Responsabilidad? ¿Número de socios? ¿Capital social?*
- *¿Tipo de sociedad? (sociedad limitada, sociedad anónima, sociedad civil, cooperativa, comunidad de bienes...)*
- *Características de la forma jurídica. Ventajas e inconvenientes.*
- *Trámites para su constitución*
- *Inscripción en registros (Turismo, Sanidad, Industria, etc)*
- *Urbanismo (licencias apertura, obras)*
- *Aspectos legales (Seguridad Social, Hacienda, impuestos...)*

8. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

8.1 Inversiones

Instrucciones: Puedes utilizar estas tablas como modelo para realizar una estimación de los aspectos económicos y financieros del proyecto.

**Recomendación:* Solicita al nuestro Departamento de autoempleo una hoja de cálculo, para desarrollar este apartado.

INVERSIONES	Previo inicio
Inmovilizado Material	
Terrenos y bienes naturales	
Construcciones	
Maquinaria	
Utillaje y herramienta	
Otras instalaciones	
Mobiliario	
Equipos para proceso de información	
Elementos de transporte	
Inmovilizado Intangible	
Gastos de investigación y desarrollo	
Aplicaciones informáticas	
Propiedad industrial	
Derechos de traspaso	
Depósitos y fianzas	
Circulante	
Existencias	
Provisión de fondos (efectivo)	
GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo inicio
Inmovilizado Material	
Constitución	
Puesta en marcha	
	Previo inicio
INVERSION TOTAL	

8.2 Plan de Financiación

FINANCIACIÓN	Previo inicio
Capital aportado por los socios	
Subvenciones	
Capitalización del desempleo	
Pólizas de crédito	
Préstamo/crédito a largo plazo	
Préstamos personales	
Otra	
TOTAL	€

DATOS DE LA OPERACIÓN DE PRÉSTAMO	
CANTIDAD A SOLICITAR:	
PERIODO DE DEVOLUCION (AÑOS)	
TIPO DE INTERES (%)	
COSTES DE LA OPERACIÓN (%)	

CUADRO DE AMORTIZACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Intereses			
Devolución del principal			
Importe total de las cuotas			
Comisiones apertura			

8.3 Previsión de tesorería

PREVISION TESORERIA				
	Previo al inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cobro de clientes				
Financiación				
TOTAL COBROS				
Proveedores y gastos variables				
Sueldos y salarios del personal				
Seguridad Social a cargo de la empr.				
Retribución del autónomo				
Seguros de autónomos (RETA)				
Servicios exteriores				
Servicios profesionales				
Alquileres y cánones				
Suministros				
Publicidad y propaganda				
Mantenimiento y reparación				
Tributos				
Seguros				
Cuotas de los préstamos a largo				
Devolución deudas a corto				
Gastos de establecimiento				
Pago de las inversiones				
TOTAL PAGOS				
Diferencia COBROS-PAGOS				
SALDO ANTERIOR				
SALDO FINAL DISPONIBLE				

8.4 Cuenta de pérdidas y ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas Netas			
Subvenciones			
Aprovisionamientos			
MARGEN BRUTO			
Retribución del autónomo			
Seguros de autónomos (RETA)			
Sueldos y salarios			
Seg. social a cargo de la empresa			
Transportes			
Servicios profesionales			
Alquileres y cánones			
Suministros			
Publicidad y propaganda			
Mantenimiento y reparación			
Gastos diversos (mat. Fungible)			
Tributos			
Seguros			
Gastos de establecimiento			
Dotación amortizaciones			
RESULTADO DE EXPLOTACION			
Gastos financieros			
Ingresos financieros			
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS			
Impuestos (IRPF o Sociedades)			
RESULTADO DEL EJERCICIO			

8.5 Balance de situación

ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Aplicaciones informáticas				
Propiedad industrial				
Investigación y desarrollo				
Construcciones				
Maquinaria				
Mobiliario				
Equipos informáticos				
Elementos de transporte				
Amortizaciones				
Activo no Corriente				
Existencias				
Clientes				
Efectivo				
Activo Corriente				
TOTAL ACTIVO				
PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Capital				
Subvenciones				
Reservas				
Resultados				
Patrimonio Neto				
Deudas a largo plazo				
Pasivo No corriente				
Deudas a corto plazo				
Otros acreedores				
Proveedores				
Pasivo Corriente				
TOTAL PASIVO				