**PLAN DE EMPRESA**

**Título y Logo**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre de la empresa** | |  | |
| **Persona y datos de contacto** | |  |  |
| **Autores** | |  | |
| **Fecha** |  | **Copia nº : X** | **De: X** |
| **Destinatario del documento** | |  | |

**ACTUALIZA LA TABLA DE ÍNDICE DE CONTENIDO ANTES DE FINALIZAR**

ÍNDICE DE CONTENIDO

[**1.** **RESUMEN EJECUTIVO** 3](#_Toc359257601)

[**2.** **PROMOTORES DE LA IDEA DE NEGOCIO Y ALIANZAS CLAVE** 4](#_Toc359257602)

[**3.** **DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO/SERVICIO** 5](#_Toc359257603)

[**4.** **EL SECTOR, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA** 6](#_Toc359257604)

[**5.** **SEGMENTACIÓN DE CLIENTES** 7](#_Toc359257605)

[**6.** **PLAN COMERCIAL** 8](#_Toc359257606)

[**7.** **PLAN DE OPERACIONES** 9](#_Toc359257607)

[**8.** **PLAN DE GESTIÓN RRHH** 10](#_Toc359257608)

[**9.** **PLAN DE ACCIÓN** 11](#_Toc359257609)

[**10.** **PLAN FINANCIERO** 12](#_Toc359257610)

[**10.1.** **ESTADOS FINANCIEROS PREVISIONALES** 14](#_Toc359257611)

[**10.2.** **ANÁLISIS DE VIABILIDAD (VAN, TIR, PUNTO EQUILIBRIO)** 14](#_Toc359257612)

[**10.3.** **RIEGOS Y SENSIBILIDAD DEL PROYECTO** 15](#_Toc359257613)

[**11.** **ANEXOS** 16](#_Toc359257614)

[**11.1.** **CURRÍCULA PROMOTORES DEL PROYECTO** 17](#_Toc359257615)

[**11.2.** **ANÁLISIS DAFO DEL NEGOCIO** 17](#_Toc359257616)

[**11.3.** **OTROS** 17](#_Toc359257617)

[**12.** **BIBLIOGRAFÍA.** 17](#_Toc359257618)

**CONSULTA LA GUÍA DEL EMPRENDEDOR (NO COPIES UN PLAN DE INTERNET, ESO NO SIRVE DE NADA)**

**NO OLVIDES EXIGIR UN TRATAMIENTO DE CONFIDENCIALIDAD DEL PLAN DE EMPRESA**

**ATENCIÓN. NO OLVIDES BORRAR LAS ACLARACIONES EN CURSIVA DE CADA APARTADO ANTES DE REDACTAR (HAN SIDO INCLUIDAS A MODO ORIENTATIVO.)**

1. **RESUMEN EJECUTIVO**

***Redacta este apartado en último lugar*** *(después de haber documentado las demás secciones) como un breve resumen de los aspectos más importantes del Plan de Negocio. Con este resumen los inversores deben de entender el proyecto en su conjunto y evaluar su viabilidad (ten en cuenta que consultarán el resto de apartados cuando lo consideren necesario).*

*Relatar muy brevemente (no más de 4 páginas) la siguiente información:*

|  |  |
| --- | --- |
| *Historia de la idea de negocio. Trayectoria de promotores y alianzas estratégicas* | *Resumen punto 2* |
| *Descripción de portfolio de productos/servicios, y beneficios que aporta* | *Resumen punto 3* |
| *Breve análisis del sector, el mercado y la competencia* | *Resumen punto 4* |
| *Segmentación de clientes (Diferenciar clientes directos de consumidor/usuario final)* | *Resumen punto 5* |
| *Estrategia de ventas, marketing y comercialización* | *Resumen punto 6* |
| *Recursos humanos e infraestructuras necesarios para el negocio* | *Resumen punto 7 y 8* |
| *Principales Hitos para la puesta en marcha y desarrollo (3 años)* | *Resumen punto 9* |
| *Resumen Económico (Inversión, Financiación propia y ajena, Rentabilidad, Van y TIR)* | *Resumen punto 10* |

1. **PROMOTORES DE LA IDEA DE NEGOCIO Y ALIANZAS CLAVE**

*Describe los orígenes, nivel de cualificación y contribución de cada socio del equipo promotor del proyecto y los motivos por los que se plantea desarrollar la idea de negocio. Céntrate en aspectos profesionales o personales que refuerzan el proyecto empresarial.*

*Apoyándote en tu modelo de negocio, menciona las alianzas estratégicas (prescriptores y socios colaboradores) que refuerzan el proyecto.*

1. **DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO/SERVICIO**

*Describe qué vendes (portfolio de productos o servicios) y justifica qué necesidades reales cubre tu oferta comparándolo con la de la competencia. Identifica posibles problemas de diseño y/o desarrollo previstos, así como las posibles soluciones.*

*Podemos agrupar nuestra oferta por familias de productos o categorías de servicios, teniendo en consideración elementos comunes a todas las referencias en ellas incluidas. Insertar una tabla con familia, Gama, formato venta….etc.,.*

*Detalla con precisión todos los atributos (tangibles e intangibles) que caracterizan la propuesta de valor de tu modelo de negocio (ejemplos: certificación ecológica, packaging sofisticado,..etc.)*

*En caso de utilizar una patente o tecnología en propiedad, menciónalo.*

1. **EL SECTOR, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA**

*Para desarrollar este apartado deberás trabajar intensamente, ya que si tú no conoces el sector de tu negocio y todo lo que le rodea, pocos inversores confiarán en tu proyecto. En concreto es recomendable que rescates la presentación de la 2ª sesión intensiva llamada “Búsqueda y tratamiento de información para mi negocio”. Trata de exponer de tu negocio, aquellos aspectos del entorno que afecten de algún modo a:*

*El sector*

* *Busca en la CNAE el código de tu actividad e intenta localizar información relacionada con el sector*
* *Consulta la fuentes de información de asociaciones sectoriales de referencia y analiza las tendencias de tu sector o subsector (Tendencias tecnológicas, sociales, culturales, socioeconómicas……)*
* *….etc.*

*El marco normativo.*

* *Normas que afectan a tu negocio (licencias o autorizaciones específicas que has de obtener para realizar la actividad).*

*El mercado*

* *Mercado potencial (Nº de clientes potenciales), mercado objetivo (Nº de clientes objetivo)*
* *Segmentos de Mercado*
* *Necesidades y demandas*
* *Tendencias clave de mercado*

*La competencia*

* *Analizar empresas competidoras*
* *Analizar productos y/o servicios sustitutivos a los nuestros*

1. **SEGMENTACIÓN DE CLIENTES**

*Apoyado en la guía del emprendedor y las presentaciones de las sesiones intensivas, trata de exponer información relativa a cada segmento objetivo, que al menos incluya:*

* *Número de clientes potenciales*
* *Consumo medio por cliente*
* *Localización geográfica*
* *….etc.*



1. **PLAN COMERCIAL**

*Documenta el plan comercial con información relativa a:*

* + *Imagen corporativa y marca*
  + *Estrategia de introducción al mercado*
  + *Política de precios*
  + *Previsión de ventas por segmento y líneas de producto*
  + *Elección de canales comerciales*
  + *Estrategias de comunicación Off-line y On-Line*
  + *Acciones publi-promocionales a cada segmento de clientes*
  + *Gestión de la fuerza de ventas / Soporte comercial requerido*
  + *….etc.*

1. **PLAN DE OPERACIONES**

*En este apartado debes indicar (mediante un gráfico comentado si es posible) las tres subcadenas existentes en la secuencia de actividades de negocio (S.A.N) de la empresa, si bien la más común o importante es la* ***cadena de valor añadido*** *que detalla el proceso productivo desde las compras y aprovisionamiento hasta logística de distribución mediante un diagrama de flujo.*

1. **PLAN DE GESTIÓN RRHH**

*Aunque su empresa sea de pequeña dimensión, en este punto deberá incluir parte de la siguiente información:*

* + *Equipo directivo / socios*
  + *Organigrama*
  + *Plantillas y perfiles*
  + *Sistemas de retribución (salarios + seguridad social)*
  + *Política de selección, formación y promoción*

1. **PLAN DE ACCIÓN**

*Apoyado en la guía del emprendedor y las presentaciones de las sesiones intensivas, trata de adjuntar una tabla indicando los hitos o actividades del proyecto en función de:*

* + *Área Funcional*
  + *Acción/Tarea*
  + *Objetivo*
  + *Presupuesto*
  + *Responsable*
  + *Cronograma a 3 años*

*Básicamente, el plan de acción consiste en programar y organizar actividades concretas para cumplir (ejecutar, evaluar y corregir) objetivos estratégicos previamente establecidos.*

1. **PLAN FINANCIERO**

*Debe introducir las premisas de cálculo utilizadas para elaborar los estados financieros previsionales, con tablas similares a las indicadas a continuación y comentarios en cada una de ellas para explicar lo que contienen.*

*IVA Soportado y repercutido.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *IVA Soportado* | *Compras* |  |
| *Servicios* |  |
| *General* |  |
| *IVA Repercutido* | *Ventas* |  |

*Gestión con clientes proveedores y almacén*

|  |  |
| --- | --- |
| *Días medios de crédito a clientes* |  |
| *Días de crédito medio de proveedores compras* |  |
| *Días de crédito medio de proveedores de servicios y suministros* |  |
| *Días medios de almacenes* |  |

*Inversiones Activo no corriente*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Elementos de Activo No Corriente*** | ***Valor (neto)*** | ***IVA*** | ***Valor (IVA incl.)*** | ***Mes adquisición*** |
| ***Terrenos y Edificaciones*** | | | | |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| ***Maquinaria*** | | | | |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| ***Mobiliario*** | | | | |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| ***Inmovilizado Inmaterial*** | | | | |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| *Concepto 1* |  |  |  |  |
| ***TOTAL*** | ***110.531*** | ***18%*** | ***130.427*** |  |

*Porcentaje de reparto de ventas según perfil de cliente.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***SEGMENTO DE CLIENTES*** | ***DESCRIPCIÓN*** | ***% REPARTO*** |
| *S1* |  |  |
| *S2* |  |  |
| *S3* |  |  |
| *S4* |  |  |
| *S5* |  |  |
| *S6* |  |  |

*Porcentaje de reparto de ventas según referencia del porfolio.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***CATEGORÍAS DE PRODUCTOS*** | ***DESCRIPCIÓN*** | ***% REPARTO*** |
| *C1* |  |  |
| *C2* |  |  |
| *C3* |  |  |
| *C4* |  |  |
| *C5* |  |  |
| *C6* |  |  |

*Estacionalidad ventas porfolio producto.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***2012 - 2014*** | | | | | | | | | | | |
| ***Ene*** | ***Feb*** | ***Mar*** | ***Abr*** | ***May*** | ***Jun*** | ***Jul*** | ***Agt*** | ***Sep*** | ***Oct*** | ***Nov*** | ***Dic*** |
| *%* | *%* | *%* | *%* | *%* | *%* | *%* | *%* | *%* | *%* | *%* | *%* |

*Con las premisas de cálculo citadas y realizando una previsión prudente de las ventas para los próximos cincos años, la cifra de negocio estimada es la siguiente:*

*Cifra de negocio estimada para los próximos 5 años.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Años*** | ***2011*** | ***2012*** | ***2013*** | ***2014*** | ***2015*** |
| ***Cifra de Negocio (€)*** | *x* | *x* | *x* | *x* | *x* |
| ***Crecimiento estimado*** |  | *%* | *%* | *%* | *%* |

*Servicios y suministros.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Tipo de Suministro o servicio*** | ***Datos (€/pago)*** | ***Nº pagos anuales*** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

*Sueldos y salarios del personal de la empresa.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Nombre, posición o función*** | ***Datos (€/pago)*** | ***nº pagos anuales*** | ***Mes inicio*** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

***Financiación de la inversión.***

*Fuentes de Financiación para la inversión del proyecto.*

|  |  |
| --- | --- |
| ***Fuente de Financiación*** | ***Cuantía (€)*** |
| *Capital Social* |  |
| *Préstamo A* |  |
| *Préstamo B* |  |
| *Subvención A* |  |
| ***TOTAL*** |  |

***Financiación del circulante***

*Préstamo a largo plazo demandado.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Cuantía* | *Mes de formalización* | *Comisión apertura* | *Gastos estudio* | *Tipo interés* | *Plazo (mes)* |
|  |  |  |  |  |  |

* 1. **ESTADOS FINANCIEROS PREVISIONALES**

*\*Incluya, titule y comente brevemente (con la hoja en horizontal) las siguientes tablas que ha generado con la herramienta Excel que le han facilitado en el concurso.*

* *Activo (balance)*
* *Pasivo + Patrimonio neto (balance)*
* *Cuenta de pérdidas y ganancias previsional*
* *Gráfico de tesorería*

\* Se recomienda copiarla tabla Excel pertinente y pegarla en este archivo Word como “metarchivo mejorado” (lo podrá localizar en pegado especial).

* 1. **ANÁLISIS DE VIABILIDAD (VAN, TIR, PUNTO EQUILIBRIO)**

*Incluya, titule y comente brevemente (con la hoja en horizontal) la tabla de evaluación del proyecto.*

* 1. **RIEGOS Y SENSIBILIDAD DEL PROYECTO**

*Nuestro proyecto deberá soportar que las ventas sean inferiores a las previstas, de lo contrario, surgirán dudas respecto a su verdadera viabilidad. Igualmente, si se considera factible que las ventas se comporten mejor de lo estimado, nuestro proyecto resultará mucho más atractivo. En nuestro plan económico debemos simular situaciones distintas a las previstas.*

*Completa la siguiente tabla contemplando tres escenarios (pesimista, probable y optimista)*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Facturación anual en función de la trayectoria de la empresa (€)** | | | | | |
| **Escenario/Año** | **Año n** | **Año n + 1** | **Año n + 2** | **Año n + 3** | **Año n + 4** |
| Pesimista |  |  |  |  |  |
| Probable |  |  |  |  |  |
| Optimista |  |  |  |  |  |

1. **ANEXOS**
   1. **CURRÍCULA PROMOTORES DEL PROYECTO**

*Incluir el historial académico y profesional de los promotores del proyecto, esto es, el currícula vitae de cada uno de ellos.*

* 1. **ANÁLISIS DAFO DEL NEGOCIO**

*Si te atreves, incluye un análisis DAFO de enfoque estratégico que permita analizar el proyecto en relación al entorno y a las estrategias que le permitirán alcanzar un mejor resultado.*

* 1. **OTROS**

*Incluye toda aquella información que complemente lo ya expuesto.*

1. **BIBLIOGRAFÍA.**

*Incluir las referencias bibliográficas citadas en el texto.*