

Como elaborar tu plan de empresa con éxito



2. El plan de Empresa: Qué es y para quien ? Características y contenidos.

- El Plan de Empresa es una herramienta de trabajo para todas aquellas personas o colectivos que quieran poner en marcha una iniciativa empresarial.
- Es un documento vivo y escrito por los promotores/as del proyecto y en él están recogidos los diferentes factores y los objetivos de cada una de las áreas que intervienen en la puesta en marcha de la empresa.
- El plan de empresa consta de dos grandes bloques debido a la información que contienen:

1era Parte → DOC.DESCRPTIVO

2nda Parte → DOC.ECONÓMICO FINANCIERO

2. El Plan de Empresa . Para que sirve?

→Elaborar un Plan de Empresa nos ayuda internamente porque:

- Nos hace reflexionar y así madurar nuestro proyecto.
- Nos ayuda a valorar la viabilidad o valoración del proyecto. Valoración vs viabilidad.??
- Nos sirve como una herramienta de Planificación Estratégica:Construyendo el plan de empresa llegamos a conclusiones que cohesionan y maduran la idea inicial.
- Nos sirve como documento de control interno de nuestra empresa,ayudándonos a detectar desviaciones para corregirlas en tiempo y forma.

→Externamente es una espléndida carta de presentación del proyecto a terceros, que puede servir para solicitar apoyo financiero, buscar socios, contactar con proveedores, Administraciones, etc.

Primera Parte → Documento Descriptivo

1. DATOS IDENTIFICATIVOS.
2. RESUMEN EJECUTIVO.
3. EQUIPO PROMOTOR.
5. DESCRIPCIÓN PROYECTO.
6. MERCADO.
7. COMPETENCIA.
8. ENTORNO.
9. MARKETING Y VENTAS.
10. PLAN RRHH.



Se trata es esta primera parte de generar un documento WORD de texto que incluya la información relevante de cada uno de los puntos del índice de elaboración.



Es importante tratar de ser claro y concreto con la información y que a su vez, resulte atractivo a la hora de leer.



Para la correcta elaboración será muy útil haber consultado previamente toda la información de la que no dispongamos.



1. Datos Identificativos del proyecto.

NOM DEL PROJECTE	
SECTOR D'ACTIVITAT	
DATA D'ALTA A L'IAE	
FORMA JURÍDICA ESCOLLIDA	
ADREÇA	
NOM DEL/LA PROMOTOR/A	
DADES DE CONTACTE	
	TELÈFON FIX:
	TELÈFON MÒBIL:
	CORREU ELECTRÒNIC:

2. Resumen Ejecutivo.

El Resumen Ejecutivo se presenta en este orden pero representa el resumen del plan descriptivo y en consecuencia lo realizaremos al final de todo

- Descripción Proyecto/Negocio → Denominación y desarrollo.
- Propuesta Diferencial o Propuesta de Valor.
- Público objetivo/entorno mercado.
- Estado actual desarrollo proyecto y objetivos a medio y corto plazo.
- Resumen datos Plan Eco Fin 4 pilares.

*se realiza al final del plan.

**La propuesta diferencial o de valor es el punto clave en el documento descriptivo.*

3.Descripción de la Idea.

- Origen y evolución de la idea → Es importante explicar si la idea surge para cubrir una nueva necesidad.
- Descripción producto o servicio → Desarrollamos en esta parte la descripción del catálogo de productos o servicios.(PV)

- Que necesidades cubre?
- Que aporta de nuevo?

*(tanto a nivel económico como a nivel social)

- Cuales son los elementos diferenciadores?



**Ejemplo.Taxi water (Aportación económica,aportación social,aportación medioambiental)*

4. Equipo Promotor.

3.7. Equipo Promotor



EL OBJETIVO DEL PRESENTE APARTADO ES DEMOSTRAR LA CAPACIDAD DEL EQUIPO PROMOTOR DE LLEVAR A CABO DE FORMA EFECTIVO LAS ACTUACIONES PREVISTAS EN EL PLAN, SUBRAYANDO SUS POTENCIALIDADES COMO GESTORES

Sugerencias:

- Incluir información referencia a: ¿Ha trabajado el equipo directivo juntos con anterioridad? ¿Tienen experiencia laboral significativa previa? ¿Son los fundadores conscientes de sus debilidades y van a ser capaces de hacerlas frente? ¿Tienen los fundadores claro sus futuros roles? ¿Están claros los % de capital? ¿Estarán con dedicación a tiempo completo en el proyecto? ¿Tienen todos los miembros un objetivo común, o existen discrepancias?
- Presentación del C.V.
- Nombre, habilidades y competencias del equipo directivo.

5.Mercado/Competencia/Entorno.

- Ubicación y Descripción Mercado → Sector, dimensión mercado, tendencia y estacionalidad.
- Definición clientes y segmentos de cliente.
Ejemplo: Nestlé Meritene alimentación y clínico.
- Competidores Directos/Indirectos.
Ejemplo: Automoción gasolina vs eléctrico.
- Entorno demográfico, económico, jurídico, sociocultural y tecnológico.
Ejemplo: Mercedes/BMW aranceles EEUU.



6. ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS .

- Se trata en esta parte de desarrollar el PLAN DE MARKETING Y VENTAS, usaremos *el método de las 4 P* para desarrollar los bloques:

➔ PRICE-PRODUCT-PLACE-PROMOTION/PUBLICITY

1-PRICE/PRECIO

- a) Criterio de fijación de precios.
- b) Especificar condiciones de cobro y pagos.

2-PRODUCT/PRODUCTO

- a) En este punto desarrollaremos líneas de producto, familias etc...



6. ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS .

- Se trata en esta parte de desarrollar el plan de marketing i ventas, usaremos el método de las 4 P para desarrollar los bloques:

→ PRICE-PRODUCT-PLACE-PROMOTION/PUBLICITY

3-PROMOTION/PROMOCIÓN-CANALES DE DISTRIBUCIÓN

a) En este punto desarrollaremos el plan promocional, destacando en su caso la diferenciación de este respecto al resto de planes promocionales.

b) En caso haya varios canales de distribución los especificamos.

Ej. NIDINA (Alimentación)-NAM (Farmacia).

c) Imagen y Marca.

4-PLACE/LUGAR

a) En este punto identificaremos nuestro lugar o puesto de trabajo destacando en su caso la diferenciación de este.

Ejemplo: ARTE NOMADE-CARAVANO DISEÑO

7.EL PLAN DE RECURSOS HUMANOS

3.5 Plan de Recursos Humanos



EL OBJETIVO DEL PRESENTE APARTADO ES INCITAR A LA REFLEXIÓN SOBRE LOS REQUERIMIENTOS CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS QUE LOS RECURSOS HUMANOS QUE EL PROYECTO NECESITARÁ



¿ Qué información hay que incluir en este apartado?

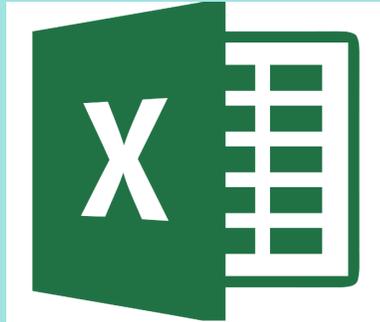
- Organigrama previsto
- Puestos previstos : número, cualidades, competencias, sueldos, etc....
- Cultura y valores organizativos
- Calendario de incorporación de los puestos previstos.

7.EL PLAN ECONOMICO FINANCIERO-2ª parte

PLAN ECONOMICO FINANCIERO



EL OBJETIVO DEL PRESENTE APARTADO ES INCITAR A LA REFLEXIÓN SOBRE LOS REQUERIMIENTOS CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS QUE LOS RECURSOS HUMANOS QUE EL PROYECTO NECESITARÁ



¿ Qué información hay que incluir en este apartado?

- Es un documento Excel que contiene un libro con 4 hojas a rellenar que representan las fuentes de información. INVERSION-FINANCIACION-GASTOS-INGRESOS
- Es importante haber recabado previamente la información necesaria para la elaboración.
- Concluye con una cuenta de resultados y/o análisis vía ratios económicos y financieros.
- Es complementaria al documento descriptivo.
- El orientador proporciona en esta parte más soporte al usuario.

3. Plan de empresa: EL PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

3.6 Plan Económico Financiero



Sugerencias:

- Las previsiones deberían realizarse al menos para los 36 próximos meses.
- Los 4 primeros bloques son las fuentes de información y el último es el que concluye la valoración o viabilidad.
- Indicar cuál es la inversión inicial requerida y cómo tienes previsto financiarla.
- Conociendo ya necesidades de inversión, que necesidades tengo de financiación?
- Tener identificadas las posibles fuentes de ingresos del negocio. (podemos incluir análisis de tesorería si procede)
- Indicar en la previsión de nuestros gastos qué costes son fijos y cuáles son variables. (en este punto incluimos nuestro análisis de RRHH)
- Conclusiones y check list (NO RELLENA USUARIO)

3. Plan de empresa: Pasos a seguir. Elaboración plan de empresa

3.6 Plan Económico Financiero



En esta primera parte realizamos nuestra previsión de inversión, hay que tener en cuenta distinción activos no corrientes o fijos y activos corrientes (Ver leyenda Plan)

En este una vez rellenas las partidas de inversión se generarán las dotaciones a la amortización ya formuladas que vincularán el importe a la cuenta de resultados o PyG.

*Ver anexo Hoja Excel

3. Plan de empresa: Pasos a seguir. Elaboración plan de empresa

3.6 Plan Económico Financiero



Una vez ya conocemos nuestras necesidades de inversión y somos conedores de los recursos propios de financiación de los que disponemos, ya podemos calcular nuestra necesidad de financiación o recursos ajenos. En esta misma hoja podremos calcular cuotas, intereses etc. de la financiación necesaria.

*Ver anexo Hoja Excel

3. Plan de empresa: Pasos a seguir. Elaboración plan de empresa

3.6 Plan Económico Financiero



En este tercer punto y teniendo en cuenta que ya se han determinado previamente en parte descriptiva los criterios de fijación de precio, surtido de productos etc. nos dispondremos a desarrollar la previsión de ingresos generadas por la ventas de nuestros productos y/o servicios.

*en caso de ser necesario podemos complementar esta parte con un pequeño desarrollo de subproductos si la actividad lo requiere.

*Ver anexo Hoja Excel

3. Plan de empresa: Pasos a seguir. Elaboración plan de empresa

3.6 Plan Económico Financiero



En este cuarto punto vamos a desarrollar la previsión de los gastos necesarios para la puesta en marcha de nuestro negocio, aquí incluiremos también los gastos generados por la compras de existencias, materias primas etc...

Es importante que distingamos en este punto Costes Fijos y Costes Variables.

Los costes de personal RRHH los trataremos de forma independiente al final a pesar de ser lógicamente Costes Variables.

*Ver anexo Hoja Excel

3. Plan de empresa: Pasos a seguir. Elaboración plan de empresa

3.6 Plan Económico Financiero



Los 4 primeros puntos son las fuentes de información que nos proporciona el usuario y es con esta información con la que podemos concluir en una valoración o viabilidad positiva del plan, analizando los resultados de la cuenta de resultados y los check list internos usados para medirla.

*Ver anexo Hoja Excel

1. Obtener una RENTABILIDAD adecuada para asegurar la continuidad del proyecto.
2. Debe existir COHERENCIA de los datos cumplimentados del plan de empresa(doc.descriptivo vs financiero).
3. Tener una SOLVENCIA financiera adecuada a lo largo de 3 años.
4. Aportación de EXPERIENCIA y conocimientos para llevar a cabo el proyecto.



Definición de criterios CHECK LIST

1. COHERENCIA

- Se ha cumplimentado todo el plan de forma coherente(A)
- Estructura de personal adecuada(F)
- Los Gastos previstos son excesivos(E)
- Estacionalidad de las ventas(J)



2. EXPERIENCIA

- Emprendedor tiene la formación y/o experiencia adecuada en relación a la actividad.(D)
- El modelo de negocio ha sido testado(K)



Definición de criterios CHECK LIST

3. SOLVENCIA

- El porcentaje de Recursos Propios es el adecuado.(C)
- La proyección financiera a 3 años es razonable(G)



4. RENTABILIDAD

- Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad.(B)
- Ratios Varios de análisis económico o financiero(L)



1. AYUDAS 2018-Convocatoria Subvenciones

1-AYUDAS AL INICIO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA.

2-AYUDAS A LA REESTRUCTURACIÓN DEL PROYECTO DE AUTOCUPACIÓN

AYUDAS ECONÓMICAS 2018-REQUISITOS GENERALES

1-AMBITO TEMPORAL → Del 1 de Octubre de 2017 al 30 de Septiembre de 2018.

2-TERRITORIO APLICACIÓN → Illes Balears

3-PERSONAS BENEFICIARIAS → Trabajadores Autónomos o por cuenta propia que formen parte de comunidad de bienes o sociedades civiles.

4-EXCLUSIONES → Sociedades mercantiles de capital, cooperativas y sociedades laborales o personas solicitantes que hayan recibido la misma ayuda anteriormente.

5-DOMICILIO → Estar domiciliados (centro de trabajo y solicitante) en les Islas Balears.

6-OBLIGACIONES → Estar al corriente de pago de obligaciones tributarias (AEAT-SS)

ALTA Y MANTENIMIENTO DE ACTIVIDAD MÍNIMO 3 AÑOS. (Reintegro)

AYUDAS ECONÓMICAS 2018-INICIO ACTIVIDAD-REQUISITOS ESPECIFICOS

- 1-Estar desocupado e inscrito como demandante de empleo con carácter previo al inicio de actividad.
- 2-NO haber estado de alta en el mismo epígrafe IAE o similar durante el año anterior a la fecha.
- 3-Estar dado de alta en Regimen Especial Autónomos.
- 4-Alta en el censo Actividades Económicas (036).
- 5-Plan de Empresa.
- 6-Compromiso de tutorización y orientación del itinerario del emprendedor IDI.

AYUDAS ECONÓMICAS 2018-REENFOQUE-REQUISITOS ESPECIFICOS

- 1-Objeto Subvencionable → Mantenimiento y mejora de negocio.
- 2-ALTA Autónomos mínimo 1 año previo a la publicación.
- 3-NO haber recibido anteriormente la ayuda al inicio de actividad.
- 4-PLAN DE EMPRESA
- 5-Adquirir compromiso de tutorización y Orientación

1. Elabora tu plan de empresa con éxito

“La actitud, el compromiso y la perseverancia constituyen gran parte del éxito de quien emprende”

<https://www.youtube.com/watch?v=xGCNhCsoHEI>

MUCHAS GRACIAS