

MODELO GUIÓN PLAN DE EMPRESA

PLAN DE EMPRESA

1. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

- **Sector o sectores de actividad:** lo que vaya a desarrollar la empresa (ej.- empresa dedicada a la fabricación y venta de prendas de vestir).
- **Ámbito geográfico:** dónde va a operar la empresa, ámbito local, comarcal, provincial,... (ej.- el centro de producción se encuentra en el Polígono Industrial de Aguacate). El área geográfica de actuación inicial comprende la comunidad autónoma donde se vaya a desarrollar el negocio (ej. Comunidad autónoma de Madrid), con posibilidades de expansión a nivel nacional a medio plazo.
- **Segmento de mercado:** o clientela potencial que la empresa desea atender. (ej.- nuestra clientela potencial va a estar constituida por personas de la tercera edad; por niños; hogares; otras empresas; matrimonios jóvenes,...)

2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

- **Descripción Comercial:** presentación de la empresa, la misión de la empresa, para qué surge, cual va a ser la actividad de la misma, cuáles serán los productos y servicios principales, por qué se considera que existe nicho de mercado, servicios añadidos, clientes objetivo, garantías, servicio postventa... (que sea amplio)
- **Descripción Técnica:** sólo en caso de que se fabriquen productos.

3. APROVISIONAMIENTO

- **Listado de proveedores:** análisis de cuáles son, gama de productos que ofrecen, precios, condiciones de pago, plazos de entrega, canales de distribución, situación geográfica,...
- **Motivo de selección de los mismos:** por proximidad, por experiencia en el sector, por calidad – precio,...

4. PRECIO DE VENTA

- **Política de precios:** costes, márgenes, beneficios esperados, descuentos, formas de pago,...

5. MERCADO

- **Entorno:** planificación y recogida de la información de acuerdo a los siguientes aspectos:
 - **Macroentorno:** factores demográficos, económicos, tecnológicos, político – legales y socioculturales.

- **Microentorno:** como ha ido evolucionando el tipo de negocio que se pretende desarrollar y cuál es su situación actual, es decir, volumen del mercado y tendencias de futuro: ventas, evolución previsible, estacionalidad, hueco de mercado...
- **Competencia:** análisis de quiénes son nuestros competidores, cómo son, ventajas e inconvenientes comparativos.
- **Cientela potencial:** características personales, recursos económicos, hábitos de consumo, cuantificación,...

6. LOCALIZACIÓN

- **Identificación del local:** características del local necesario y dirección.
- **Descripción del local:** superficie, número de habitaciones, instalaciones necesarias (WC, almacén, cuarto de máquinas, etc.)

7. COMUNICACIÓN

- **Publicidad:** posicionamiento, objetivos de comunicación, herramientas de comunicación seleccionadas, presentación, selección de medios e imagen corporativa...
- **Promoción:** establecer alguna promoción puntual para atraer clientela.

8. OBJETIVOS DE VENTA:

va a depender del producto o servicio que se venda y de la unidad que se tome en cuenta (horas, kgs, desplazamientos, etc.)

- **Previsión de ventas:**
- **Previsión de ventas para el primer año:**

9. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

- **Definición de los puestos de trabajo:** definición y distribución de funciones, descripción de tareas.
- **Organigrama:** si existen muchos trabajadores.
- **Total plantilla:**
- **Promotores:**
- **Contratos indefinidos:**

10. ESTRUCTURA LEGAL

- **Forma jurídica:** Sociedad Limitada, Sociedad Limitada de Nueva Empresa, Autónomos, Comunidad de Bienes, Cooperativas,...
- **Impuestos y tributos a los que está sometida la empresa:** dependiendo de la forma jurídica que se constituya. Registros y reglamentaciones legales, en caso de que existan, que afecten al producto o servicio. Necesidad de Seguros,...

11. DATOS ECONOMICO-FINANCIEROS (1) (Balances)

12. DATOS ECONOMICO-FINANCIEROS (2) (Cuenta de Pérdidas y Ganancias)

13. DATOS ECONOMICO-FINANCIEROS (3) (Tesorería)

Para calcular los apartados del 11 al 13, hay que **realizar la Previsión Económico – Financiera:**

- **Plan de Inversiones Inicial:** Fianzas, mobiliario, maquinaria, licencias, alta de suministros, costes de constitución, existencias iniciales para abastecer el negocio,... (Acompañar de facturas Pro-forma).

- **Previsión de gastos mensuales** (o bimensuales, trimestrales,...): suministros (luz, agua, teléfono,...), Seguridad Social, sueldos, existencias, seguros (anual), material de oficina, material de limpieza, local,...

- **Previsión de ventas:** establecer una gama como máximo de 5 ó 6 productos o servicios y establecer sus precios medios.