

PLAN DE EMPRESA

Denominación de la Empresa

Promotor/es

Departamento del promotor/es

RESUMEN EJECUTIVO

El resumen ejecutivo debe tener una extensión máxima de 1-2 páginas, resultar muy **sencillo de leer** y ser auto contenido. Debe transmitir suficiente información para que el lector pueda decidir si sigue leyendo o no, lo que hace que su redacción sea una de las partes más críticas. Debe estar redactado de forma clara, expresando los **puntos clave** del proyecto, pero sin caer en un excesivo detalle.

Al menos debe recoger:

- Descripción del proyecto: Un sólo párrafo donde se debe describir el proyecto y la necesidad que resuelve para el cliente.
- Valor competitivo, mercado y clientes: Describe por qué tendrá éxito el proyecto, a que mercado va dirigido (tamaño, crecimiento...etc) y que perfil tiene el cliente o clientes... en una palabra: *a quien y cuanto se va a vender*
- Requisitos de financiación: cuánto dinero hace falta y que rentabilidad se espera a 3/5 años se planea dar.
- Equipo: Quienes son y por qué son los mejores para éste proyecto
- Aspectos críticos del plan

CLAVES: *Despertar el interés y la curiosidad del lector para que lea el resto.*

¿QUÉ PREGUNTA RESUELVE?: *¿De qué va el proyecto? ¿Me interesa seguir leyendo? ¿Cuánto piden?*

PARTE I: Datos del promotor/es

- Datos personales
- Datos de formación
- Experiencia profesional
- Motivación
- Análisis de puntos fuertes y débiles del promotor/es

PARTE II: La idea de negocio

- Origen de la idea de negocio
- Justificación como propuesta de valor

Debe quedar bien definido el negocio. La definición del negocio debe hacer referencia a:

- Qué. Producto o servicio que se ofrece
- Cómo. Tecnologías que se utilizan para generar el producto o servicio
- Para qué. Necesidades que se cubren y a quién se le cubren

PARTE III. Análisis estratégico

Análisis externo: Identificación de condiciones del entorno general y del sector específico de la empresa intentando determinar qué variables suponen una oportunidad o una amenaza.

Entorno general: PEST

- Variables Políticas
- Variables Económicas
- Variables Sociales
- Variables Tecnológicas

Entorno específico: sector

- La competencia actual y potencial
- Productos sustitutivos
- Los clientes (cuántos y cómo son)
- Los proveedores

Análisis interno: Identificación de los recursos y las capacidades que se poseen para hacer frente a la competencia identificando las fuerzas y las debilidades de la futura empresa.

- Recursos humanos. Equipo, puestos de trabajo
- Recursos financieros
- Recursos tecnológicos
- Otros recursos
- Capacidades (qué habilidades posee la empresa, qué sabe hacer)

PARTE IV. Plan de operaciones

- Localización de la planta
- Diseño de las instalaciones
- Logística
- Compras

- Costes

PARTE V. Plan económico financiero

- Inversiones iniciales
- Cuadro de amortización
- Cálculo del punto de equilibrio
- Previsión de gastos, Previsión de ingresos y cuenta de resultados (3 años)

	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
INGRESOS			
Ventas			
Otros ingresos			
Total ingresos			
GASTOS			
Coste de ventas			
Personal			
Servicios externos			
Alquileres			
Transportes			
Seguros			
Impuestos			
Otros			
TOTAL GASTOS			
MARGEN BRUTO			
Ingreso financiero			
Gasto financiero			
RESULTADO FINANCIERO			
RESULTADO ACTIVIDADES ORDINARIAS			
Ingresos extraordinarios			
Gastos extraordinarios			
RESULTADO EXTRAORDINARIO			
BAIL			
IMPUESTOS			
Impuesto de sociedades			
Otros impuestos			
RESULTADO DEL EJERCICIO			
BENEFICIO O PÉRDIDA			

- Ratios económicos y financieros PREVISTOS:

Ratios económicos	
Rentabilidad económica	$RE = \text{BAIL} / \text{activo total}$
Fondo de maniobra	$\text{Ventas} / \text{activo total}$
Facturación por trabajador	$\text{Ventas} / \text{n}^\circ \text{ trabajadores}$
Ratios financieros	
Rentabilidad financiera	$RF = \text{Beneficio neto} / \text{recursos propios}$
Apalancamiento financiero	$E \cdot (RE - K)$
Endeudamiento	$E = \text{Recursos exigibles} / \text{recursos propios}$

- Presupuesto de tesorería PREVISTO:

COBROS	Inicial	T1	T2	T3	T4	T5
Cobros de ventas						
Capital						
Préstamos						
TOTAL TESORERÍA						
PAGOS	Inicial	T1	T2	T3	T4	T5
Fianzas						
Inmovilizado						
Mercaderías						
Personal						
Alquileres						
Intereses						
Devolución principal préstamos.						
Otros gastos						
Impuestos de beneficios						
Dividendos						
TOTAL PAGOS						
SALDO DE TESORERÍA						

PARTE VI: Plan de Marketing y Ventas.

- Producto y marca
- Lugar
- Precio
- Promoción

PARTE VII. Ámbito jurídico

- Forma jurídica elegida
- Trámites a realizar