

# PLAN DE EMPRESA

Presentación	Información del local	Forma jurídica	Clientes y proveedores	Recursos Humanos	Análisis de puntos fuertes y débiles.	Estudio económico	Formas de financiación
--------------	-----------------------	----------------	------------------------	------------------	---------------------------------------	-------------------	------------------------

## 1. Presentación del proyecto y el/la emprendedor/a

### Datos del emprendedor

Currículo Vitae:

- Datos Personales: Nombre y apellidos
- DNI - NIE
- Domicilio
- Teléfonos
- Dirección de correo electrónico.
- Fecha de nacimiento.

Formación académica

Experiencia profesional

- Tanto en España como en el país de procedencia.
- Trabajo realizado por cuenta ajena y/o por cuenta propia.

### Datos del proyecto

Futuro nombre de la empresa

Explicación del proyecto a desarrollar:

- Características del proyecto
- Sector de la actividad
- ¿Por qué crees que va a tener éxito?

## 2. Descripción del Producto o Servicio

Explicación detallada del Producto o servicio:

- Cualidades más significativas.
- Características técnicas.
- Innovaciones que incorporan

### 3. Información del local

Descripción del entorno físico nombrando las actividades empresariales, de ocio, educación... que se encuentran en la zona.

Características del local:

- Metros cuadrados del recinto.
- Ver si el local es adecuado para el negocio.
- Adecuación de licencias o legislación existente.
- Mobiliario existente o necesario.

Una vez localizado local:

- Descripción de la zona del local.
- Existencia de necesidad de mi negocio en la zona elegida.
- Analizar el tipo de contrato y leer muy bien las cláusulas.
- Si es traspaso analizar su coste.
- Acceso al local: (metro, bus, tren)
- Número de negocios de la competencia.
- Análisis detallado del contrato de arrendamiento.

Información de infraestructura:

- Tipo de maquinaria necesaria.
- Tipo de mobiliario adecuado para mi local.

### 4. Forma jurídica.

Forma social elegida, indicando si existirán socios y si es así cuántos serán.

Es necesario saber si quiero ser:

- Trabajador autónomo.
- Crear una Sociedad Limitada.
- Comunidad de bienes, etc.

### 5. Clientes y proveedores

#### Clientes

Tipo de población que vive en la zona:

- Edad - sexo
- Situación económica
- Gustos - costumbres
- Horarios de compra
- Nivel cultural

Necesidades de la población con respecto a mi negocio.

Conocer las costumbres de consumo de la población con respecto a mi negocio.

### ¿Cómo descubro si mi negocio es necesario en la zona donde quiero ubicar mi local?

- Preguntando a los vecinos de la zona sus gustos y hábitos.
- Hablando con los comerciantes.
- Investigando de los negocios necesarios de la zona y así comprobar que el mi negocio sería fructífero.

### Proveedores

Es muy importante contactar con varios proveedores.

Habrás que recoger:

- Sus precios.
- Forma de pago.
- Plazos de entrega de las mercancías.
- Tipo y calidad de los productos.

### Precios de productos al público

Es importante elaborar un listado de precios de los productos que se van a comercializar.

Detallar el precio de compra (compra de productos al proveedor), el precio de venta (venta al público) y el margen comercial (ingresos que obtenemos de la venta), gracias a esto podremos calcular más adelante los ingresos que tendremos mes a mes.

Para marcar los precios de venta al público es importante conocer los precios de venta de la competencia.

### Ejemplo:

Producto	Precio de venta	Precio de compra	Margen comercial
Coca - cola	1,05€	0,70€	50%

## **6. Recursos humanos**

Número de personas que se necesita contratar.

Distribución de tareas y responsabilidades en el negocio.

Perfiles de personas a contratar:

- Formación.
- Experiencia
- Edad, nombre.
- Conocimientos relacionados con la actividad del negocio.

Especificar los horarios de los trabajadores.

Tipo de contrato que se le va a realizar, cuanto se les va a pagar y calcular el coste de la Seguridad Social.

Si no se tiene previsto contratar ningún trabajador, es necesario especificar el horario, sueldo, coste de la Seguridad Social de el/la emprendedor/a.

### 7. Análisis de puntos fuertes y débiles del proyecto.

Realizar un listado de los puntos fuertes y débiles del producto que vamos a comercializar buscando soluciones para los débiles.

Analizar el entorno y localizar las amenazas para poderlas subsanar.

Destacar las ventajas de mi negocio frente a la competencia.

Diseñar, planificar y formular estrategias comerciales, con el objeto de conseguir la venta del producto o servicio.

Analizar qué medios son los más adecuados para publicitar y dar a conocer el negocio.

Una vez analizadas todas estas variables podemos realizar un análisis DAFO, que nos ayudará a ver la situación de una forma más clara:

#### Ejemplo:

INTERNO	EXTERNO
<p><u>Debilidades:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No conozco bien el barrio donde esta mi negocio.</li> <li>▪ No tengo dinero ahorrado</li> <li>▪ .....</li> </ul>	<p><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Es un sector en el que he trabajado anteriormente</li> <li>▪ Mi familia me apoya</li> <li>▪ .....</li> </ul>
<p><u>Amenazas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Abrirán en poco tiempo una tienda igual cerca de mi negocio.</li> <li>▪ .....</li> </ul>	<p><u>Oportunidades:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El traspaso es muy barato por jubilación del dueño.</li> <li>▪ Tengo clientes desde el principio.</li> <li>▪ .....</li> </ul>

Es importante saber cómo vamos a dar a conocer nuestro negocio o servicio, medios y acciones comerciales que se van a emplear.

Para ello es necesario realizar un Plan de Marketing en el que se tendrán en cuenta:

- Marca del producto.
- Diferencia que queremos resaltar con los productos de la competencia.
- La garantía.
- Si se harán descuentos u ofertas del producto.

Del mismo modo habrá que pensar que medios vamos a usar para publicitarlo:

- Internet
- Cartel luminoso en la fachada
- Dípticos que se repartirán en buzones y establecimientos colindantes.
- Mercadillos públicos.
- Prensa.

Por último se calculará el coste de la publicidad.

## 8. Estudio económico

Realización de tablas económico financieras en las que se analizará la inversión inicial del proyecto ¿Qué dinero necesito para abrir el negocio?, y para analizar la viabilidad del negocio.

Hay que analizar las compras mensuales de mercancías, e ingresos mensuales a lo largo del primer año.

El listado de precios que hemos realizado anteriormente nos servirá para calcular los ingresos mensuales.

Todos los costes calculados a lo largo de la realización del Plan de Empresa nos ayudarán a calcular los gastos mensuales y la inversión necesaria para comenzar nuestro negocio.

Los precios de :

- Sueldos de empleados y emprendedor/a.
- Gastos de publicidad.
- Alquiler del local, etc.

Es conveniente realizar una tabla en la que se pueda detallar a que producto pertenece cada gasto e ingreso.

Ejemplo:

Inversión Inicial	
Fianza	Detallada en el contrato de arrendamiento.
Gastos de constitución	Notaria, abogados, impuesto, licencias, etc.
Alquiler de local	Acordado por el arrendador y emprendedor/a y detallado en el contrato de arrendamiento
Reformas / Acondicionamiento	Reforma para adecuar el local a nuestro tipo de negocio.
Maquinaria	Cámaras frigoríficas, etc.
Mobiliario	Sillas, mesas, platos, perchas, etc.

Seguros	Seguro que protege el local.
Licencias y otras autorizaciones	Solicitadas en el Ayuntamiento correspondiente
Equipos Informáticos	Ordenadores, impresoras...
Publicidad	Buzoneo, publicidad en internet y prensa.
Previsión de fondos	Total de gastos mensuales por tres meses
Otros	
Total	Suma de todo los precios de los productos anteriormente anotados.
Mercadería - Materia Prima	Compra de mercancía que vamos a necesitar para "llenar" el negocio.
<b>Total Inversiones (sin IVA)</b>	Suma de todo los precios de los productos anteriormente anotados más el coste de mercancías.

<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>Euros</b>
APORTE EN EFECTIVO	Dinero ahorrado, o que otorga al emprendedor/a un familiar o amigo.
APORTE EN ESPECIE	Local en propiedad, mobiliario.
CREDITOS	Solicitud de algún crédito que vamos a utilizar para poner en marcha el negocio.
SUBVENCIONES	Si se le ha concedido alguna subvención para el futuro negocio.
OTROS	
<b>TOTAL</b>	Suma de todo los precios de los productos anteriormente anotados

## Gastos fijos mensuales

Alquiler	Acordado por el arrendador y emprendedor/a y detallado en el contrato de arrendamiento
Luz	Gasto mensual (si el negocio se realiza en un local o en otro lugar físico)
Agua	Gasto mensual (si el negocio se realiza en un local o en otro lugar físico)
Teléfono	Gasto mensual (si lo utilizamos para el negocio)
Gestoría	Es recomendable su contratación los primeros meses para que nos ayuden a realizar los impuestos y demás papeleos oficiales.
Seguro	Seguro que protege el local.
Sueldo del emprendedor	El que se haya calculado

SS autónomo	El 29,80% sobre el sueldo del/la emprendedor/a
Transporte	Gasto mensual (si lo utilizamos para el negocio)
Material de oficina	Folios, bolígrafos, carpetas...
Limpieza	Contratación de una persona para la limpieza del local.
Total	Suma de todo los precios de los productos anteriormente anotados
<b>Gastos variables mensuales</b>	

Gastos de mercancías	Compra de mercancía que vamos a necesitar para afrontar la demanda de los clientes
<b>Total gastos</b>	

<b>Ingresos mensuales</b>	
Ventas	Listado de precios de productos a vender

