

Plan de Empresa

Espacio para el

logotipo del Proyecto / Empresa

Titulo del Proyecto / Nombre de la Empresa

Promotor/res

Fecha

 / /

1. **RESUMEN EJECUTIVO**

Este será elaborado una vez finalizado el desarrollo del resto de los puntos que comprenden el PE.

1. **El Proyecto**
* Presentación de la actividad de la futura empresa
* Descripción del producto / servicio que se ofrece en base a la necesidad / necesidades detectadas.
* Innovación: Elementos novedosos / aspectos innovadores y cualidades / ventajas tecnológicas que incorpora en comparación con la oferta presente en el mercado.
* Estado de desarrollo de la tecnología (indicar si ya se comercializa, está listo para el mercado o en fase de desarrollo), protección o acceso a la tecnología (previsión de patentabilidad), etc.
* Tamaño, segmento/s y ámbito geográfico del mercado al que va dirigido.
1. **El Equipo Promotor**
* Nombre del equipo de personas que promueven la empresa, experiencia y aptitudes profesionales y científicas, experiencia de gestión empresarial y comercial / en internacionalización (gerente, director financiero, director comercial, director técnico, etc.). Breve C.V.
* Otras competencias del equipo promotor y su capacidad de relación
* Apuntar qué tipo de socios y/o colaboradores resultarían, en su caso, apropiados.
* Acuerdos con otras empresas que resultarían necesarios.
* Implicación del equipo promotor y de los accionistas y su grado de involucración con la empresa y cohesión entre ellos, así como la de otros socios en el capital que aporten valor añadido (comercial / científico – técnico, en gestión, etc.). Fondos propios a aportar para el desarrollo de la tecnología.
* Forma legal prevista de constitución de la futura nueva empresa.
* Capital social y distribución prevista del mismo.
* Otros factores claves de éxito.
1. **El Entorno**

Realizar una descripción general del mercado o sector en el que se desenvuelve la empresa.

Definir y explicar el mercado o “sector” donde la empresa desarrolla su actividad, identificando los “factores críticos” que más pesan en su desenvolvimiento, *por ejemplo*:

* + aspectos económicos
	+ factores tecnológicos: Componente tecnológico del sector en el que se desarrollará la empresa y Nivel de competitividad tecnológica en el que se encontrará la empresa
	+ sociales,
	+ políticos,
	+ demográficos,
	+ culturales.
	+ consideraciones legales
	+ aspectos medioambientales
	+ actores clave
	+ resistencias a la innovación
	+ oportunidades más notorias
	+ interacciones con otros sectores.
1. **Mercado, Competencia y Clientes**

 **DEMANDA / MERCADO OBJETIVO**

Comentarios sobre el mercado de los productos / servicios que fabricará /prestará y venderá:

* Qué tamaño tiene
* Qué evolución ha seguido
* Cómo está de concentrado
* Qué distribución geográfica guarda
* qué grado de internacionalización es posible
* cuantificación estimada y temporalizada

**COMPETENCIA**

Identificar productos o tecnologías existentes en el mercado que cubran el mismo segmento o aplicación. Reseñar fabricantes de productos sustitutivos o de tecnologías aplicadas al proceso por la competencia, especificando su localización geográfica.

* Señalar las empresas más importantes dando los datos más significativos sobre las mismas y su evolución. Cuota de mercado.
* Análisis comparativo de las ventajas e inconvenientes que cada una de estas empresas presenta con respecto a su empresa.

**CLIENTES**

Identificar, clasificar y describir los tipos de clientes potenciales más significativos que pueden estar interesados en la oferta.

Cuantificar el mercado potencial (número de clientes y el volumen de ventas que teóricamente es posible alcanzar).

1. **Plan Estratégico: Objetivos**

Objetivos específicos del plan en términos de: cuota, tamaño, posicionamiento en el mercado, etc...

1. **Plan de Acción Comercial**

Actuaciones de la empresa y Plan de trabajo previsto en términos de:

* Relación de los productos / servicios a ofrecer y las perspectivas de aceptación en el mercado. Política de precios. Estrategia de fijación de precios (en función del principal competidor, precios de productos semejantes, negociaciones directas individualizadas, estudios de mercado, etc...).
* Mercado objetivo a abordar: Segmentación señalando necesidades / clientes potenciales.
* Esquema de distribución / comercialización: características del esquema de distribución / comercialización. Red de ventas propia, red de agentes / comisionistas, etc.
* Presupuesto de marketing: coste de las principales actuaciones / campañas comerciales a realizar, derivados de los planteamientos comerciales descritos en punto anterior.

1. **Análisis DAFO**

Analizar los puntos fuertes y débiles de la empresa, así como las oportunidades y amenazas con las que se va a encontrar para desarrollar la actividad:

|  |  |
| --- | --- |
| **DEBILIDADES**12 ............. | **AMENAZAS**12 ............. |
| **FORTALEZAS**12 ............. | **OPORTUNIDADES**12 ............. |

1. **Producción**
* Expresión de los procesos de la empresa, con especial referencia a los procesos productivos de bienes y servicios, capacidades del proceso productivo, tecnologías y medios a emplear.
* Programa de producción: análisis de la capacidad de producción.
* Sistemas de control de calidad.
* Aprovisionamiento y gestión de existencias: política de compras y almacenamiento de bienes y productos terminados, aprovisionamiento y gestión de existencias (plan de compras).
* Proveedores: principales empresas o profesionales que prestarán servicios a la empresa y relevancia para el esquema de producción de la empresa y sistemas de control de calidad implementados.
1. **Tecnología / Actividad de I+D de la nueva empresa**

Componente tecnológico del sector al que pertenece la empresa.

**Actividades de I+D previstas por la empresa:**

* Descripción detallada del plan y objetivos fundamentales que se esperan alcanzar
* Fases y calendario de ejecución. Descripción y detalle del desarrollo temporal de las acciones a realizar. Justificar la viabilidad técnica del mismo en cuanto a disponibilidad de recursos para su ejecución.
* Sujeción a normas y homologaciones.

[**Tecnología a aplicar e innovaciones tecnológicas del producto/servicio.**](#C22)

* Definición del reto tecnológico (Identificación las tecnologías más significativas, análisis de riesgos y planes de contingencia). Ventajas e innovaciones tecnológicas para la empresa y sus clientes que presenta el producto/servicio.
* Posibilidades de diversificación de la tecnología propuesta (Ampliación con nuevas características, aplicaciones alternativas, aplicación a diferentes procesos, mejoras durante el ciclo de vida).
* Descripción del estado de desarrollo de estas tecnologías entre las empresas de la competencia en el ámbito nacional e internacional.

[**Estrategia de I+D. Protección de la propiedad industrial. Capacidad tecnológica de la empresa.**](#C23)

* Estrategia de I+D. (Desarrollos futuros previstos. Gestión del proceso de desarrollo. Experiencia y capacidades del personal y medios materiales e instalaciones de I+D previstas de la empresa).
* Formas de proteger los nuevos desarrollos (patentes y modelos de utilidad).

[**Acuerdos con centros públicos de investigación o centros de innovación y tecnología**](#C24)**.**

[**Acuerdos con otras empresas**](#C25) **que participarían en los proyectos de I+D**

1. **Instalaciones**
* Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria para el desarrollo de la actividad
* Nivel tecnológico y de obsolescencia de las mismas.
1. **RRHH y Estructura Organizativa**
* Organigrama de la empresa: áreas, relaciones, jerarquía y dependencia.
* Consejo de Administración y CV de sus componentes (a Anexo)
* Plan de contratación de RRHH
* Presentar las tareas que realizará cada empleado, con ello podremos calcular el número de horas de trabajo necesarias para desarrollar las tareas, el número de empleados necesarios para cumplir con cada función específica, el tipo de horario (partido o continuado) que deba aplicarse.
* Definir el contrato que vinculará a cada uno de los empleados con la empresa, las condiciones generales de las relaciones laborales y su coste. Así también, establecer los salarios para cada categoría de trabajadores, para ello tener en cuenta el mercado de trabajo, el grado de cualificación, la experiencia de cada trabajador, los convenios colectivos, los costes, etc..
* Definir el nivel de conocimientos técnicos requerido de las personas que se puedan llegar a contratar.
* Externalización de funciones: Presentar el tipo de servicios que se subcontratarán así como sería, por ejemplo, la asesoría.
1. **PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO**

Elaborar el plan económico-financiero de la empresa a 5 años.

## Plan de inversión

* Presupuesto y desglose de las inversiones y plan de realización.
* Inversiones en fondo de maniobra:
	+ Inversión en existencias.
	+ Clientes. Forma de cobro prevista.
	+ Financiación previsible de proveedores y acreedores.

*Incluiremos la tabla que obtengamos de la herramienta.*

## Plan de financiación

* Aumentos de capital, subvenciones, autofinanciación, pago aplazado a proveedores, créditos que se esperan conseguir con desglose de entidades, importes, plazos, y condiciones, otra financiación.

*Incluiremos la tabla que obtengamos de la herramienta.*

## Previsión de ventas / Consumos

* Previsión de ventas y costes (debidamente desglosados)

*Incluiremos la tabla que obtengamos de la herramienta.*

## Gastos de explotación

* Gastos necesarios para el desarrollo de las actuaciones previstas.

*Incluiremos la tabla que obtengamos de la herramienta.*

## Previsión de Tesorería

*Incluiremos la tabla que obtengamos de la herramienta.*

## Cuenta de pérdidas y ganancias previsional

*Incluiremos la tabla que obtengamos de la herramienta.*

## Balance de situación previsional

*Incluiremos la tabla que obtengamos de la herramienta.*

1. **Calendario y Ejecución**
* Trámites administrativos a realizar en función del tipo de empresa elegida.
* Inversiones y gastos: hitos
* **Planificación del punto cero en la puesta en marcha de la empresa a partir de los hitos establecidos.**