

## **PLAN DE EMPRESA**

### **Proyecto:**

Actividad  
Empresarial:  
Promotora/as:  
Fecha:  
Ubicación:

## **INDICE DE CONTENIDOS**

---

1. Presentación del Proyecto
2. Perfil de la emprendedora
3. Resumen de la actividad empresarial
4. Análisis de Mercado
4.1 Mercado y público objetivo
4.2 Análisis de la competencia
4.3 Proveedores y distribución
4.4 Diagnóstico DAFO
5. Plan Comercial y de Marketing
6. Plan de compras y aprovisionamientos
7. Forma Jurídica y Organización Interna de Recursos Humanos
8. Viabilidad Económico - Financiero
8.1 Balance de situación
8.2 Cuenta de resultados
9. ANEXOS
Facturas, facturas proforma y/o presupuestos de inversiones
Contrato de alquiler, fotos y planos
Otros

---

## 1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Explica cual es tu **idea de negocio** con detalle, que productos o servicios vas a ofrecer.

De dónde surgió la idea, por qué piensas que lo que tú vas a ofrecer es atractivo o la gente lo demanda.

Cómo se va a desarrollar la actividad o cuál es el proceso productivo o del servicio que tú ofreces.

*Este apartado no pretende que expliques al detalle pero sí que la persona que lo lea pueda hacerse una idea de qué quieres poner en marcha y por qué. A nivel orientativo os aconsejamos que este apartado sea más o menos un folio.*

## 2. PERFIL DE LA EMPRENDEDORA

### **Date a conocer:**

- Datos personales.
- Trayectoria profesional.
- Trayectoria personal.

Razones por las que de acuerdo a tu trayectoria personal y profesional el proyecto está en buenas manos e incluso supone una ventaja para el desarrollo del negocio.

Describe tus habilidades y cualquier dato de interés sobre ti misma y que puede aportar al negocio una ventaja competitiva.

*No se trata de un curriculum per sé, pero en cualquier caso se trata de explicar nuestra trayectoria tanto profesional como personal de manera que destaquemos nuestras habilidades de cara a defender y llevar a cabo nuestro proyecto de negocio.*

### 3. RESUMEN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Descripción detallada de tu proyecto empresarial, explicando el proceso en el que se desarrolla el mismo.

Explica con detalle los **productos y/o servicios** destacando sus características, a que sector pertenece, a quien va dirigido, diferenciación de la competencia.

Instalaciones necesarias, materias primas y mano de obra necesaria para el desarrollo de la actividad.

Ubicación de la actividad empresarial, explicando cómo es la zona elegida y las ventajas de la misma. Se adjuntan contratos del local y fotos del mismo, indicando costes del alquiler o la compra del local.

Se explica aquí también las compras de mobiliario o maquinaria, es decir la inversiones necesarias para el desarrollo de la actividad. Se adjuntarán las facturas indicando en este apartado las sumas por conceptos.

Descripción del proceso de producción o del servicio: proceso de fabricación, embalaje, transporte, controles de calidad, etc. Inventarios: Gestión y control de inventarios (físico y contable).

Control de calidad. Atención al Cliente y servicio postventa.

Objetivos a corto y largo plazo.

*En definitiva se trata de explicar, ahora sí, el negocio por completo, qué es lo que requiere para poder comenzar, cómo lo vas a poner en marcha, difundir, etc., dónde te vas a ubicar y las características de esta ubicación...*

*Este es el apartado posiblemente más amplio y que permita al lector conocer el proyecto por completo.*

## **4. ANÁLISIS DE MERCADO**

### **4.1. Mercado y público objetivo**

**Definición del mercado:** de macro a micro, es decir de más global a más particular. Situación del entorno, situación del sector, perfil del cliente, nicho de mercado al que nos dirigimos, etc.

Dimensionar el mercado al que nos podemos acercar o dirigir, si requiere de cercanía física del cliente o no, etc.

Normativas que regulen el sector, el proceso productivo o algún otro aspecto específico de la actividad empresarial.

### **4.2. Análisis de la competencia**

Competencia directa e indirecta, competencia por cercanía o entorno, etc.

Ventajas e inconvenientes que tiene nuestro producto o servicio frente al suyo.

Como nos posicionamos con respecto a nuestros competidores: podemos competir en precio, imagen, calidad, etc.

### **4.3. Proveedores y distribución**

Identificar proveedores, formas de pedido y pago. Especificaciones del sector.

Debemos identificar a través de qué vías nuestro producto o servicio llega a nosotros y al consumidor.

#### 4.4. DIAGNOSTICO DAFO

<p><b>Debilidades</b></p> <p>Que en un principio puede presentar tu proyecto con respecto al entorno y a la competencia.</p> <p><i>Estas son propias de tu proyecto o de tus competencias. Algo interno o intrínseco.</i></p>	<p><b>Amenazas</b></p> <p>Posibles situaciones negativas que surjan y puedan afectar a tu negocio.</p> <p><i>Estas son propias del entorno o la situación económica, social y/o política. Algo externo a tu proyecto o que tú no puedes controlar.</i></p>
<p><b>Fortalezas</b></p> <p>Ventajas de tu proyecto y de tus habilidades como emprendedora.</p> <p><i>Estas son propias de tu proyecto o de tus competencias. Algo interno o intrínseco.</i></p>	<p><b>Oportunidades</b></p> <p>Posibilidades que se pueden dar o que presenta el mercado y que pueden suponer un afianzamiento o crecimiento mayor del negocio.</p> <p><i>Estas son propias del entorno o la situación económica, social y/o política. Algo externo a tu proyecto o que tú no puedes controlar.</i></p>

## **5. PLAN COMERCIAL Y DE MARKETING**

En este apartado vamos a determinar una estrategia para dirigirnos a nuestros potenciales clientes. Planificaremos como nos vamos a dar a conocer y como te posicionar tu negocio en el mercado.

Tendremos que tener en cuenta muchos aspectos de nuestro producto o servicio y del mercado en el que nos movemos, etc. para poder elegir una campaña de marketing e imagen adecuada.

La relación calidad-precio en la que nos situamos es determinante para poder establecer la estrategia.

## **6. PLAN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS**

Las materias primas y/o suministros necesarios para el desarrollo del producto.

Las cantidades necesarias de cada producto y el proveedor:

Primera compra.

Estimación de las compras sucesivas: previsión del primer año y de los dos siguientes.

Descripción del proceso de realización de compras.

Almacenamiento de stocks.

Otros costes.

Adjuntamos las facturas o presupuestos de las primeras compras realizadas o a realizar, he indicamos en este apartado los importes totales por conceptos.

## 7. FORMA JURÍDICA Y ORGANIZACIÓN INTERNA DE RECURSOS HUMANOS

Explica la forma jurídica que interesa para tu proyecto empresarial de acuerdo a las necesidades del mismo, al número de socios y a los requisitos y obligaciones fiscales y administrativas.

Formas a elegir:

- Empresaria individual.
- Sociedades mercantiles: Sociedad Colectiva, Sociedad Comanditaria, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedades Cooperativas, Sociedades Laborales...

Comenta tus necesidades de personal, quienes vais a trabajar en tu negocio o si prevés contrataciones para cuando crees que se harán y en que puestos. Incluye costes salariales.

	Salario	Seguridad Social	Impuestos
Emprendedora	€	€	€
Empleadas/os	€	€	€

## 8. VIABILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA

En este apartado se anexa documento en hoja de cálculo con todas las cifras y cálculos realizados.

### 1.1 INVERSIONES

Cuentas del proyecto donde se especifican las inversiones que se van a hacer para comenzar como obras de acondicionamiento, maquinaria, fianzas, mercancías, etc.

Por otro lado, cómo se van a pagar las compras anteriores, teniendo sólo dos posibilidades: recursos propios y financiación externa.

Este apartado lo puede desarrollar aparte, en un documento de cálculo, o bien directamente en este apartado.

Proyectar éste a varios años.

### 1.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS

Haremos una previsión de las ventas, de acuerdo a lo que conocemos de nuestro negocio y de acuerdo con la situación del mercado. Esta puede ser una tarea complicada pero cuanto más conozcamos nuestro negocio mucho más fácil será hacer estas previsiones, que por otro lado son de vital importancia.

De la misma manera hay que cifrar los gastos que nuestro negocio requiere, estos son algo más fácil de delimitar y por ello en muchas ocasiones recomendamos comenzar con ello y puede que a la vez te facilite ver mejor la realidad de tu cifra de ventas.

Sería recomendable poder ampliar las previsiones a varios años.

## 9. ANEXOS

- Facturas, facturas pro forma y/o presupuestos de inversiones.
- Precontrato o contrato de alquiler, fotos y planos.
- Licencias.
- Otros.