

# HERRAMIENTAS PARA ELABORAR UN PLAN DE EMPRESA

1. **Historial de la Empresa – Cualificación del emprendedor\***
2. **Descripción de Producto-Servicio\***
3. **Análisis de Mercado\***
4. **Marketing y Comercialización\***
5. **Infraestructura, Producción y Logística**
6. **Organización y Recursos Humanos\***
7. **Área Jurídico – Fiscal.**
8. **Valoración y análisis Financiero\***
9. **Análisis DAFO**
10. **Plan de Acción**
11. **Oferta o petición de Financiación. Área Económico - Financiero**
12. **Resumen ejecutivo\***
13. **Anexo**

El presente documento es un modelo **de guion opcional que el emprendedor podrá usar total o parcialmente** para el concurso.

*\*Apartados obligatorios. El resto son opcionales, se podrán rellenar si el/los emprendedores consideran que aportan valor al proyecto.*

*\*\*Dentro de cada apartado no se deberá responder a todos los sub-apartados si el emprendedor no lo considera necesario.*

## EJEMPLO: DESARROLLO OPCIONAL PLAN DE EMPRESA

### 1. Historial de la empresa y cualificación del emprendedor. Análisis del Entorno

- 1.1. Historial del equipo de emprendedores.
  - 1.1.1. *Formación Académica*
  - 1.1.2. *Trayectoria Profesional*
  - 1.1.3. *Experiencia Empresarial*

### 2. Descripción del Producto / servicio.

- 3.1 Descripción General del Producto / Servicio (*descripción básica, necesidades que cubre, etcétera...*)
- 3.2 Cobertura de Necesidades que Satisface (*Clientes, Competencia, Área Geográfica*)

### 3. Análisis de Mercado.

- 3.1. Descripción del Mercado.
  - 3.1.1. *Características y Grado de Consolidación del Mercado/Sector.*
  - 3.1.2. *Estructura/Tamaño/Geografía*
- 3.2. Descripción de la Demanda
  - 3.2.1. *Segmentación de Clientes (previsión de tamaño, volumen de ventas y rentabilidad etc.)*
- 3.3. Definición de la Competencia
  - 3.3.1. *Compañías competidoras (directas o indirectas)*

### 4. Marketing y Comercialización.

- 5.1. Política de Precios
  - 4.1.1. *Estrategia de Precios*
- 4.2. Canales de Distribución
  - 5.2.1 *Punto de Venta*
  - 5.2.2 *Políticas de Distribución*
- 4.3. Estrategias de Promoción
  - 4.3.1. *Política de Promoción de Venta*
  - 4.3.2. *Campañas de Marketing*
  - 4.3.3. *Relaciones Públicas, Publicidad, Comunicación*
- 4.4. Imagen y Posicionamiento de Marca
- 4.5. Planificación de Ventas
  - 4.5.1. *Objetivos comerciales*

### 5. Infraestructura, Producción y Logística.

- 5.1. Infraestructura e Instalaciones
- 5.2. Proceso de Fabricación / Prestación de Servicio

- 5.2.1. *Flujo/Fases del proceso de producción*
- 5.2.2. *Capacidad de producción*
- 5.2.3. *Recursos necesarios*
- 5.2.4. *Control de calidad*
- 5.2.5. *Medidas de seguridad / Riesgos laborales*
- 5.3. **Aprovisionamiento y logística**
  - 5.3.1. *Proveedores*
  - 5.3.2. *Distancia, Coste, Plazo de Entrega*
  - 5.3.3. *Gestión de Stock*
- 5.4. **Valoración de Existencias**
  - 5.4.1. *Precio de Adquisición*
  - 5.4.2. *Coste de Producción*

## **6. Organización y Recursos Humanos.**

- 6.1. *Organigrama de la Compañía*
- 6.2. *Composición del Equipo Directivo*
- 6.3. *Puestos y Perfiles Requeridos*

## **7. Área Jurídico – Fiscal.**

- 7.1. *Determinación de la Forma Jurídica de la Empresa*

## **8. Valoración y Análisis Financiero**

*Para responder al presente apartado se podrá usar la herramienta Panel Empresarial:*

*<http://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/autodiagnostico>*

*<http://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/simulador-de-proyectos-de-inversion>*

- 8.1. **Inversión Inicial – Necesidades y Fuentes de Financiación**
  - 8.1.1. *Inversión Inicial (gastos de establecimiento, aplicaciones informáticas, edificios, elementos de transporte, suministros, etcétera...)*
  - 8.1.2. *Financiación Inicial (Recursos personales, Aportaciones de capital, subvenciones...)*
- 8.2. **Cuenta de Resultados Previsional**
- 8.3. **Previsión de Tesorería (Cash-Flow)**
  - 8.3.1. *Cobros Previstos*
  - 8.3.2. *Pagos Previstos*
- 8.4. **Balance de Situación Previsional**

## **9. Análisis DAFO**

- 9.1. *Análisis Externo (Amenazas y Oportunidades)*
- 9.2. *Análisis Interno (Debilidades y Fortalezas)*

## **10. Plan de Acción**

- 10.1. Estado Actual y Grado de Avance del Proyecto
- 10.2. Calendario de Próximas Actividades
- 10.3. Ejecución de un Diagrama Gant

## **11. Oferta o Petición de Financiación.**

- 11.1. Propuesta de Participación en el Capital Social
- 11.2. Petición de Financiación Externa

## **12. Resumen Ejecutivo**

- 12.1. Descripción del Resumen Ejecutivo
- 12.2. Elaboración del Resumen Ejecutivo

## **13. Anexo**

- 13.1. Maquetas del Producto
- 13.2. Logotipos del Producto
- 13.3. Lista de Proveedores
- 13.4. Lista de Precios
- 13.5. Catálogos