



¿CÓMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS?

(GUIÓN ORIENTATIVO PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO)

1. LA IDEA.

Descripción de la idea empresarial y de las características específicas que definen la nueva empresa. El emprendedor debe concretar en este apartado la primera imagen que quiere dar de su idea.

- ¿A qué actividad se va a dedicar mi empresa?
- ¿Qué producto o servicio voy a sacar al mercado?
- ¿Cuáles son las claves de éxito de mi futura empresa?

2. LOS PROMOTORES.

Cada proyecto es distinto en función de las personas que deciden ponerlo en marcha. El promotor debe demostrar en este apartado una motivación clara y una experiencia en el sector

- ¿Cuál es la motivación para involucrarme en este proyecto?
- ¿Qué experiencia tiene cada promotor?
- ¿Qué funciones tendrá cada promotor? ¿Y quien asume el liderazgo del proyecto?
- ¿Qué vincula a los promotores para emprender conjuntamente? (familia, amistad, relaciones laborales anteriores...)
- ¿Tengo la formación y conocimientos necesarios para emprender esta actividad?
- ¿Tengo capacidad para presentar a los demás mi idea y mis productos, es decir se vender mi producto?

3. LA UBICACIÓN

Antes de decidir la localización de la empresa, hay que analizar diferentes estrategias y una serie de factores.

- ¿Dónde voy a desarrollar mi actividad?
- ¿Necesito local? ¿Cuántos metros cuadrados y qué distribución tiene? ¿He comprobado posibilidad física y jurídica de desarrollar mi actividad en él?
- ¿Es de compra o de alquiler? En caso de compra, ¿me he informado del tratamiento tributario de la compra? ¿Si es de alquiler cual es la renta a pagar y la duración en años del contrato?
- ¿A qué distancia se encuentran: los proveedores de materias primas, la competencia, los clientes? ¿Qué coste supondría el transporte? ¿Hay fácil acceso y buenas comunicaciones?
- ¿Existen incentivos regionales, ayudas o subvenciones?

4. EL PRODUCTO O SERVICIO.

El producto o servicio, es la base sobre la que se construye todo el proyecto de empresa. Hay que conocerlo en profundidad, y darlo a conocer en detalle a los posibles inversores.

- ¿Qué producto o servicio quiero desarrollar y/o comercializar?
- Descripción detallada de todos los productos o servicios previstos.
- ¿Qué ventajas o mejoras aporta mi producto o servicio respecto a la competencia?
- ¿He protegido legalmente mi producto o servicio? (patente, registros).
- ¿Tengo ya, en su caso, los permisos o autorizaciones de la Administración para su producción y comercialización?

5. SECTOR Y CLIENTES

Una descripción del sector y de los clientes potenciales, se debe analizar cual es el perfil de estos y el ámbito del mercado en el que los clientes se sitúan.

- ¿Quiénes son mis futuros clientes? (fabricantes, instituciones, consumidores, Administración,...).
- ¿Cómo ha evolucionado cada segmento de clientes en los últimos años?



¿Cómo elaborar una Plan de Negocios?

(GUIÓN ORIENTATIVO PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO)

- ¿A qué mercado me dirijo? (regional, nacional, internacional, local o comercio de cercanía).
- ¿Es un negocio presencial, a través de internet o ambos?
- ¿Tiene ese mercado alguna característica especial? (cíclico, estacional).
- ¿Cómo distribuiré y haré llegar mis productos/servicios? (distribuidores, tienda, representantes, venta directa, comercio electrónico).
- ¿Cómo compran mis clientes? (concurso, contrato anual, compras unitarias).
- ¿Cómo puedo medir el mercado y a través de qué fuentes de información? (conocimiento personal del mercado, anuarios, guías, estudios de mercado, etc.).

6. LA COMPETENCIA.

Si no se conoce el mercado donde se va a operar y los competidores, difícilmente saldrá adelante un negocio. Debemos saber cual es la necesidad del cliente y quien cubre la demanda actual de lo que nosotros ofrecemos así como el espacio de mercado que deja la competencia a nuestra actividad.

- ¿Qué otras empresas ofrecen los mismos productos/servicios o sustitutivos, que inciden o pueden incidir en mi actividad? ¿Existe competencia desleal o irregular en este sector?
- ¿Qué características tienen mis competidores? (número, volumen, implantación en el mercado, ubicación, puntos débiles o fuertes).
- ¿Qué ventaja ofrece mi empresa respecto a ellos? (rendimiento, precio, servicio, plazos de entrega, durabilidad, fiabilidad). ¿Puedo ofrecer servicios complementarios que ellos no realizan? (asistencia técnica, garantías).

7. PRECIO

Aunque no tengamos una lista precisa de precios, si que debemos saber los mecanismos que vamos a utilizar para fijar el precio. Así mismo es necesario establecer grupos de precios y precio medio en esos grupos. Cómo influirán esos precios en mi perfil de empresa.

- ¿Qué precio de venta tendrá mi producto o servicio?
- ¿Existen una serie de estrategias para el establecimiento del precio?
- ¿Cómo me propongo fijar los precios? (vender menos y ganando más al producto, ganar por margen, o bien vender más cantidad restando precio al producto, vender por volumen).
- ¿Voy a ofrecer incentivos especiales a mis clientes? (descuentos, precios promocionales).
- ¿Qué características tienen mis compradores? ¿Son sensibles mis compradores al cambio de precio?
- ¿Necesito distribuidores? (encarecimiento por intermediación).
- ¿Cómo se comparan mis precios con los de mis competidores?
- ¿Existen restricciones legales a la libertad de precios en relación a mis productos/servicios?

8. COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

En este punto hay que hacer referencia a la publicidad en un sentido amplio. Es decir las actuaciones para dar a conocer tus productos y atraer y fidelizar clientes.

- ¿Cómo voy a dar a conocer mi producto/servicio?
- ¿Qué imagen voy a ofrecer a mis clientes y cómo?
- ¿Voy a necesitar publicidad? (qué medios, cuándo).
- ¿Cómo voy a promocionar mi producto/servicio? (descuentos o regalos, motivo de la promoción, duración).



¿Cómo elaborar una Plan de Negocios?

(GUIÓN ORIENTATIVO PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO)

9. PRODIMIENTOS Y PROCESO PRODUCTIVO O DE SERVICIOS.

El nivel de eficacia de la producción es clave para el éxito de la empresa. El objetivo es demostrar esquemáticamente los conocimientos sobre el funcionamiento de la empresa y sus procedimientos. Asimismo, mostrar la sistemática en el desarrollo de la actividad y los mecanismos de control de la calidad

¿Cuáles van a ser los procesos realizados en mi negocio? (materias primas, equipamientos, máquinas, extensión y naturaleza de los procesos).

¿Qué ventajas y limitaciones van a existir en la fabricación?

¿Cómo voy a subsanar los puntos débiles?

¿Qué fuentes de suministro de materiales voy a utilizar? (alternativas, precios).

¿Voy a necesitar almacenaje?

¿Qué control de calidad voy a implantar?

10. ORGANIZACIÓN DE RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS.

Instalaciones, maquinaria, utillaje son la base material de la empresa. Es necesario conocer cuales son necesarios para nuestra actividad. Así mismo es conveniente definir las secciones o departamentos en los que vamos a dividir nuestra empresa

¿Dónde voy a fabricar? (fabrico todo, o parte se subcontrata, criterios para la selección de los contratistas).

¿Es necesario la adecuación o modificación de instalaciones?

¿Qué superficie de fabricación y capacidad productiva tengo? (distribución en planta óptima).

¿Qué maquinaria o herramienta voy a utilizar?

En qué secciones, línea de productos o departamentos vas a dividir tu empresa?

Los recursos humanos. Sin un equipo adecuado de personas, la empresa no saldrá adelante.

¿Cuántas personas voy a necesitar para poner en marcha mi empresa? Describir las funciones que han de desempeñar, definir los perfiles y asignar responsabilidades.

¿Qué incremento de la producción supone cada nuevo trabajador?

¿Cómo los voy a seleccionar?¿Qué modalidades de contratación voy a utilizar?

¿Qué sistema retributivo voy a utilizar?

¿Existen ayudas o incentivos a la hora de contratar o crear nuevos puestos de trabajo?

11. LA FORMA JURÍDICA Y FASE DE TRAMITACION

La elección del perfil jurídico de mi empresa.

Analizar los factores que pueden influir en la forma jurídica (número de socios, cantidad aportada por cada socio, obligaciones y responsabilidad, trámites, fiscalidad, posibilidad de subvenciones).

¿Responde mi patrimonio personal de las obligaciones contraídas por mi negocio?

¿Qué forma jurídica adoptará mi empresa? (empresario individual, sociedad civil, sociedad mercantil...).

¿Qué consecuencias se derivan de la forma jurídica adoptada? (capital, subvenciones, seguros sociales, obligaciones fiscales y contables...).



¿Cómo elaborar una Plan de Negocios?

(GUIÓN ORIENTATIVO PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO)

12. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO. Hoja de datos económico financieros.

LOCAL:

UBICACIÓN Y METROS:			
COMPRA:		PRECIO:	
ARRENDAMIENTO:		AÑOS:	CUOTA:

INVERSION:

Gasto de constitución		
Reforma, proyecto y licencias		
Mobiliario		
Equipos informáticos		
Maquinaria y herramientas		
Elementos de transporte		
Mercaderías		
Tesorería o caja.		

FINANCIACIÓN:

Aportaciones propias		
Préstamos bancarios		
Otras fuentes: Proveedores		

GASTOS:

Alquiler		
Autónomos		
Compras		
Suministros		
Sueldos y Seg social		
Servicios exteriores		
Transporte		
Seguros		

Subvenciones posibles		
Capitalización desempleo		

PRESTAMO (ENTIDAD)	CANTIDAD	TIPO	AÑOS	CUOTA

	TOTAL
Precio	
Margen previsto sobre venta sin IVA:	
Volumen de negocio para alcanzar umbral de rentabilidad	

Precio venta medio unitario* numero de unidades = Número de unidades * coste de producción y venta variable unitario + costes fijos