

## PLAN DE EMPRESA

El plan de empresa es un documento que plasma los aspectos más relevantes de tu proyecto empresarial.

Una primera aproximación pasaría por hacer una reflexión acerca de los siguientes aspectos:

- Propuesta de valor: Descripción general del producto o servicio que se ofrece, dejando clara la problemática que resuelve o la necesidad satisfecha.
- Quién es el cliente. Caracterización de la clientela a la que nos dirigimos. Segmento objetivo.
- Caracterización del mercado: sector, tamaño actual y tendencias.
- Competencia: ¿existen productos similares en el mercado? ¿quiénes son nuestros competidores clave? ¿cuál es nuestra ventaja competitiva con respecto a ellos? ¿productos sustitutivos?
- Cómo se venderá
- Características diferenciadoras, innovadoras del producto. Cómo lo vamos a fabricar, dónde, por qué.
- Cuestiones económicas básicas: cuánto vas a vender, costes de producción, beneficio que esperas sacar.
- Recursos necesarios
- Equipo humano: quiénes lo forman, puntos fuertes, débiles.
- Definición del contexto en el que se desarrolla el proyecto

A continuación tienes un **posible guion** del plan de empresa; adáptalo a tu proyecto concreto y expón los diferentes apartados con claridad y concisión.

### *RESUMEN EJECUTIVO*

1 o 2 páginas que clarifiquen el tipo de empresa, el producto que se va a vender, a quién se va a vender, quién llevará la empresa, necesidades de financiación, principales hitos pasados y futuros, etc. Es la última parte que debe escribirse y la primera en leerse.

### *PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y EL PRODUCTO*

Qué es la empresa, su misión, objetivos, dónde se ubicará, qué producto ofrece, características diferenciadoras del mismo, quiénes son los clientes, por qué comprarán el producto...Algunos de los puntos tratados aquí serán tratados con más profundidad en otros apartados. Se puede incluir un DAFO del proyecto empresarial.

Además en este apartado se debe describir el estado del proyecto empresarial: estado de desarrollo de la tecnología, principales hitos acometidos, principales hitos futuros, descripción de las fases necesarias para la puesta en mercado del producto, tareas a subcontratar, alianzas estratégicas, etc. Debe quedar claro dónde estamos y hacia dónde vamos y cómo de desarrollado está el producto o servicio que ofrecemos.

#### *ANÁLISIS DE MERCADO*

Tamaño y características del mercado potencial, posibilidades de éxito del producto, cuota estimada, barreras de entrada, tendencias, etc. Debe definir la oportunidad comercial, los competidores existentes y potenciales, ventaja competitiva y estrategia de diferenciación, etc. En definitiva, se debe demostrar que se entiende el negocio, la industria, los riesgos, el tipo de cliente al que se apunta y los competidores.

#### *PLAN DE MARKETING Y VENTAS*

Posicionamiento en el mercado; qué política de precios se va a seguir y por qué; cómo se llevará a cabo la distribución del producto; cómo promocionar el producto en el mercado; previsión de ventas.

#### *PLAN DE OPERACIONES/PROCESO DE TRANSFORMACIÓN*

Esta sección debe mostrar que se han considerado todos los aspectos prácticos del día a día del negocio. Debe describir los pasos necesarios para la puesta en marcha: pasos para tener un producto acabado, ponerlo en funcionamiento, en venta, post-venta, etc.

#### *EQUIPO DE GESTIÓN / EQUIPO PROMOTOR*

Miembros del equipo directivo: CV, capacidades, motivaciones e implicación, puntos fuertes y débiles. Diagrama y política de recursos humanos.

#### *ANÁLISIS ECONOMICO-FINANCIERO*

Suele ser una previsión a 5 años de los aspectos económico-financieros de la empresa más relevantes: ingresos y gastos; necesidades de financiación; tesorería. Lo normal es incluir la cuenta de resultados, la tesorería del primer año y un balance de situación. Ten en cuenta que el papel lo aguanta todo; fija distintos escenarios (pesimista, realista, optimista) y trata de identificar los principales hitos o puntos de inflexión (como el punto de ruptura a partir de cual cubres gastos)

#### *ANEXOS*

Cualquier información adicional que se considere necesaria para la correcta evaluación del proyecto y, particularmente, una descripción de la tecnología que sustenta el producto o servicio.