



PLAN DE EMPRESA

Definición

Un plan de empresa es una memoria que describe un proyecto, a la vez que analiza su viabilidad técnica, económica y financiera del mismo.

Este documento, imprescindible para la puesta en marcha de una empresa, recoge además todos los procedimientos y estrategias necesarias para hacer realidad el proyecto.

Objetivos

Permitir al emprendedor realizar un análisis exhaustivo de todos los aspectos que pueden afectar a su proyecto.

Actuar como carta de presentación de la iniciativa empresarial de cara a posibles inversores, subvenciones públicas, bancos, etc.

Funciones

- (De)mostrar la consistencia del proyecto.
- Planificar las estrategias.
- Establecer los lazos necesarios entre los promotores que se impliquen en el mismo.
- Como se indicó en los objetivos, ser el instrumento a utilizar a la hora de buscar los recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa

Ventajas

- Se pone de manifiesto la viabilidad del negocio.
- Se dispone de toda la información de una forma clara y bien estructurada.
- Es una prueba de profesionalidad.

Recomendaciones para elaborar un buen Plan de Empresa

La información recogida en un Plan de Empresa debería cumplir los siguientes requisitos:

- Ser clara y concisa
- Ser cierta y comprobable
- Estar actualizada
- Ser global, es decir, abarcar todos los aspectos de la actividad empresarial
- Estar redactada de forma comprensible para los destinatarios y con un criterio uniforme

Estructura y contenido

- **Concepción, resumen e historia breve del proyecto**, a modo de introducción. Descripción del producto o servicio, demanda del mismo y previsión de riesgos. Evolución y situación actual del proyecto.
- **Recursos humanos y promotor/es**. Datos personales, de formación y experiencia de las personas participantes definiendo el grado de implicación de cada uno tanto en inversión como



- en trabajo) y sus expectativas con respecto a la empresa (beneficios). Organigrama y funciones de cada uno.
- **Área comercial y situación del mercado.** Estudio de posibles clientes y sus características, de la competencia (aciertos, errores y nuestras estrategias para superarla o hacernos un hueco en el mercado). Definición de las estrategias de publicidad y marketing, de la distribución del producto o servicio y de las características del mismo para adaptarlo a los gustos y necesidades del cliente. Finalmente, análisis de los proveedores previstos.
 - **Descripción del proceso de producción** o la organización del servicio previstos. Todo lo relativo a los medios empleados (materias primas necesarias, herramientas, maquinaria), especialización y tiempos requeridos y cantidad que podrá ofrecerse con los recursos iniciales.
 - **Temporización.** Planificación realista de objetivos por fechas, a corto, medio y largo plazo.
 - **Área económico-financiera.** (se recomienda la intervención de un asesor profesional). *Plan de inversiones necesarias* (al inicio y posteriores), *Plan de financiación*, es decir, cómo van a obtenerse los medios para afrontar las inversiones (créditos, subvenciones, etc.), *Previsión de resultados*; gastos y beneficios esperados en los dos o tres primeros años. Es conveniente también definir el "punto crítico" o cifra mínima de ventas necesaria para que la empresa no incurra en pérdidas. Por otro lado hay que establecer una *previsión de tesorería* (entradas y salidas de dinero a las que la empresa deberá hacer frente mes a mes durante los primeros meses de puesta en marcha del negocio, teniendo en cuenta los posibles aplazamientos en los pagos y los plazos de producción, para garantizar la solvencia del mismo. Finalmente un *balance* de previsión que se muestre la evolución esperada del patrimonio de la empresa durante los primeros años de funcionamiento.
 - **Aspectos legales de la constitución de la empresa.** Forma jurídica adoptada y distintos tipos de contrato de los trabajadores. Señalar aquella legislación que afecte de uno u otro modo a la empresa (en la producción o prestación de servicios). Finalmente hacer constar también cualquier ventaja legal a la que puede acogerse el proyecto
 - **Conclusiones.** Resumen global de los puntos atractivos del proyecto así como de sus posibles riesgos.
 - **Anexos / Documentos.** Todos aquellos cuya inclusión sea pertinente.

Recursos en Internet

- Guía para crear en empresa en Webempleo
<http://www.webempleo.org/Desempleados/Autoempleo/CrearEmpresa/CrearEmpresa.htm>
- Análisis de viabilidad en Barcelona Interactiva
http://www.barcelonanetactiva.com/aplic/bd/ba_Tramit_01.nsf/FrameSeccio1?readForm&Cos=2&Idi=ES
- Centro de Recursos para Emprendedores
<http://www.emprendiendo.com/>
- Guía para crear empresas en InJEF
<http://www.injef.com/revista/empresas/indice.htm>
- Avant Micro. La Web de la Microempresa
<http://www.avantmicro.com/>
- Portal para empresarios y emprendedores
<http://www.soyempresario.com/>
- Guía Microsoft para montar una empresa
<http://www.microsoft.com/spain/empresas/negocios/starting/default.mspx>
- Portal de la pequeña y mediana empresa
<http://www.pymesonline.com/>
- Plan de empresa en Autoocupación
<http://www.autoocupacio.org/Esp/planemp/pla.htm>
- Plan de empresa en Autoempleo Mujer
<http://www.autoempleomujer.com/plan.htm>
- Plantilla/Cuestionario PDF para un plan de empresa
http://www.madrid.org/imade/descarga/plan_de_empresa.pdf



- Guía para la creación de empresas en el portal de la Administración Pública
http://www.administracion.es/portadas/perfiles/empresa/creacion_de_empresas/plan_de_empresa/index.html

En inglés

- Software y ejemplos de planes de empresa
<http://www.bplans.com/>
- Plantillas de planes de negocio
http://www.morebusiness.com/templates_worksheets/bplans/
- Software para planes de negocio
<http://www.planware.org>