

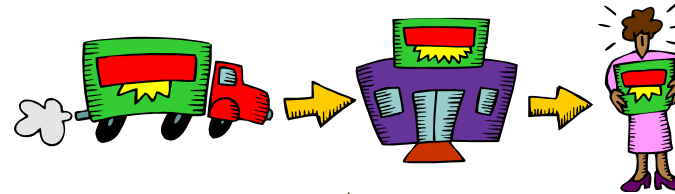
## Estructura de un plan de empresa

¿Qué es una  
empresa?

# Qué es una empresa

## PROCESOS

→ Secuencia ordenada de actividades



## PERSONAS

→ Equipo de personas



# Qué es una empresa

**Una empresa es una organización:** Un centro de decisión en el que se orienta la aplicación de unos medios a la consecución de un fin

ORGANIZACIÓN:

UTILIZA

- Servicios
- Bienes



ENTREGA

- Bienes
- Servicios

# Qué es una empresa

✓ Básicamente todas las organizaciones efectúan lo mismo, buscando la máxima eficiencia



# Qué es una empresa

✓ Toda organización tiene unos fines que consisten en satisfacer las necesidades de algún grupo de interés, y que tiene que ver con la eficacia



# Qué es una empresa

- ✓ Para asegurar el éxito, las organizaciones se dotan de herramientas que permitan controlar la eficacia y la eficiencia



# Qué es una empresa

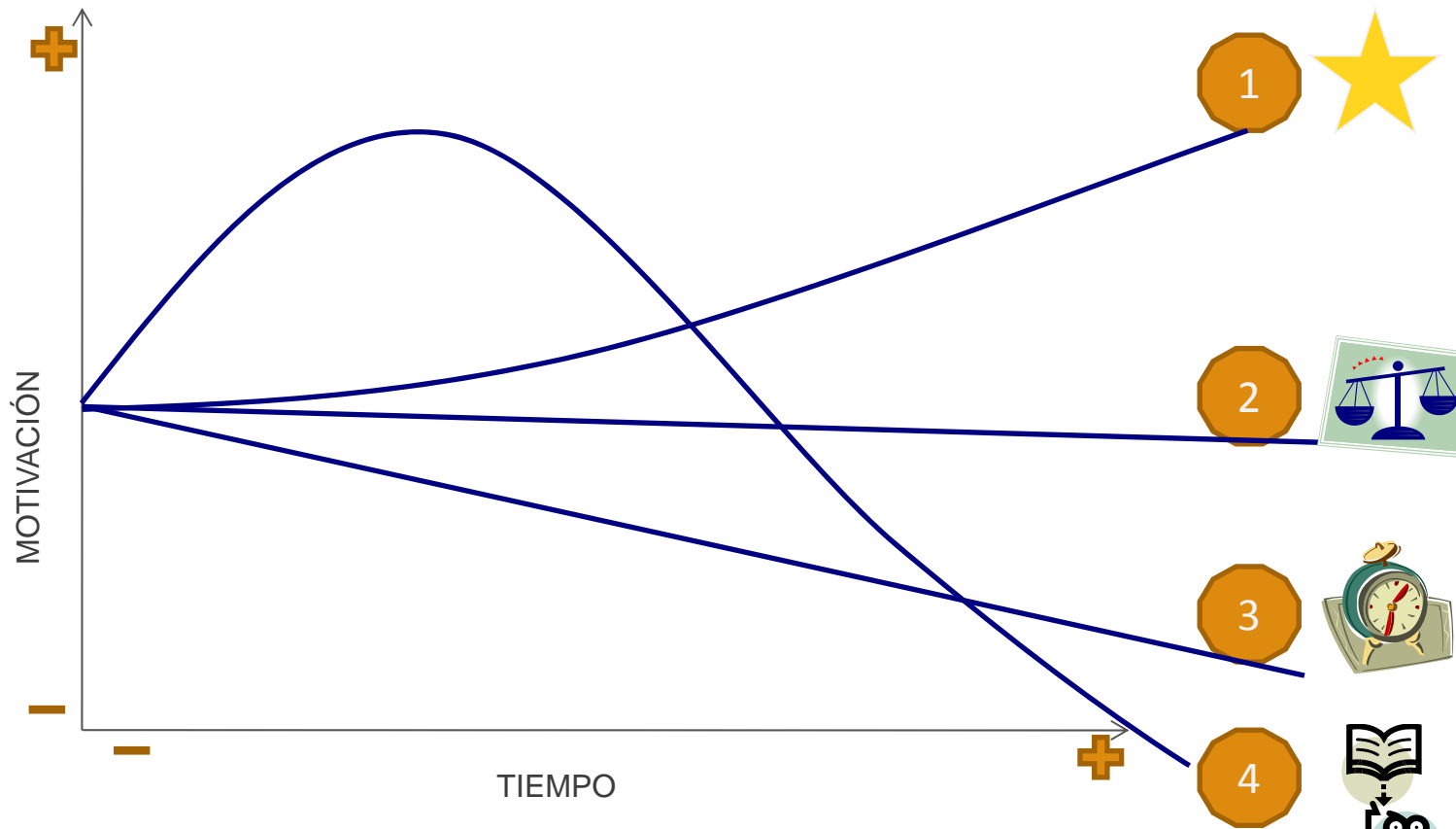
## ¿Cómo es una empresa con el tiempo?





# Qué es una empresa

¿Cómo es una empresa con el tiempo?



# Qué es una empresa

## ¿Cómo es una empresa con el tiempo?



# Premisas de partida

## Premisas de partida

La situación actual social, política y del mercado demanda de empresas y organizaciones:

- **CULTURA DE GESTIÓN**
- **LIDERAZGO DE SUS PERSONAS**
- **INNOVACIÓN**

# Premisas de partida

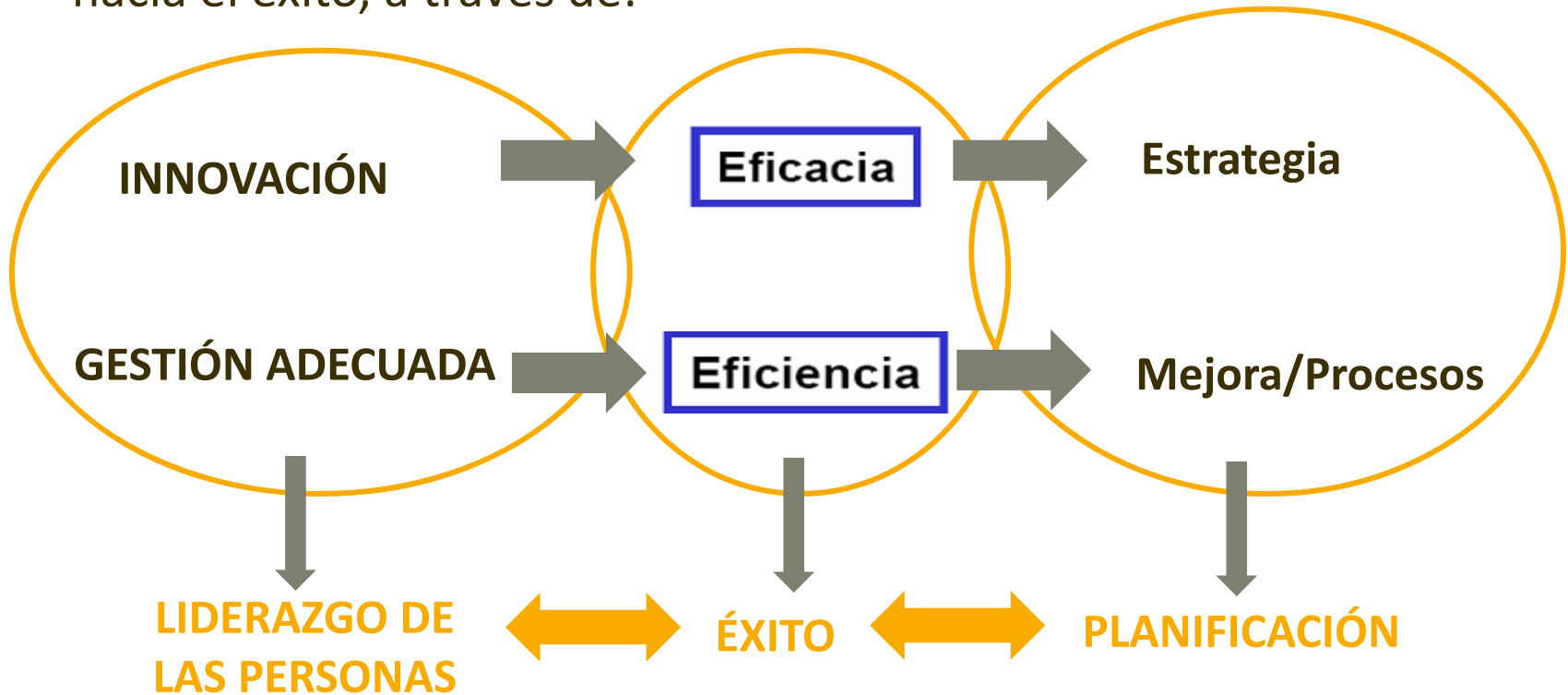
¿Cuál es el reto de las organizaciones?



- 1.- Consolidar una **gestión eficiente** que lleve a la sostenibilidad
- 2.- Crecimiento de las **personas** dentro de la organización
- 3.- Propiciar el **cambio** y la innovación en productos / servicios y mercados

# Premisas de partida

Es el **liderazgo de las personas**, el que lleva a la organización hacia el éxito, a través de:



## Premisas de partida

**CARACTER PRODUCTIVO** en cuanto que su fin es la provisión de servicios para satisfacer necesidades de clientes

**CARÁCTER RELACIONAL** para la búsqueda de recursos, colaboradores y aliados.

**ORIENTACIÓN AL MERCADO** conocedor del sector donde opera

**Liderazgo y carácter  
emprendedor**

# Contenidos de un plan de empresa



## Definición de Plan de Empresa

**El Plan de Empresa o Plan de Negocio es un informe imprescindible en la fase previa a la constitución de una empresa, que refleja de una manera detallada el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y abarca desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica.**

# Definición de Plan de Empresa

**El objetivo último** es concretar la viabilidad técnica y rentabilidad económica de un proyecto a medio y largo plazo, aunque también se persiguen otros objetivos:

- Definir las características generales del proyecto a poner en marcha.
- Definir las características del producto o servicio, que va a ser objeto de la actividad
- Presentar a los promotores: formación, experiencia empresarial...
- Definir el mercado al que va dirigido y necesidades que cubre.
- Definir las características diferenciadoras respecto de los productos de la competencia.
- Identificar a las empresas competidoras, características de las mismas.
- Establecer el Mix del Producto-Servicio.
- Determinar los recursos humanos necesarios
- Determinar los procesos de fabricación o prestación del servicio.
- Elección de la forma jurídica.
- Necesidades económicas del proyecto: recursos propios y ajenos,
- Identificación y selección de fuentes de financiación.
- Plan Económico - Financiero.

# Definición de Plan de Empresa

## Doble utilidad:

- Interna:

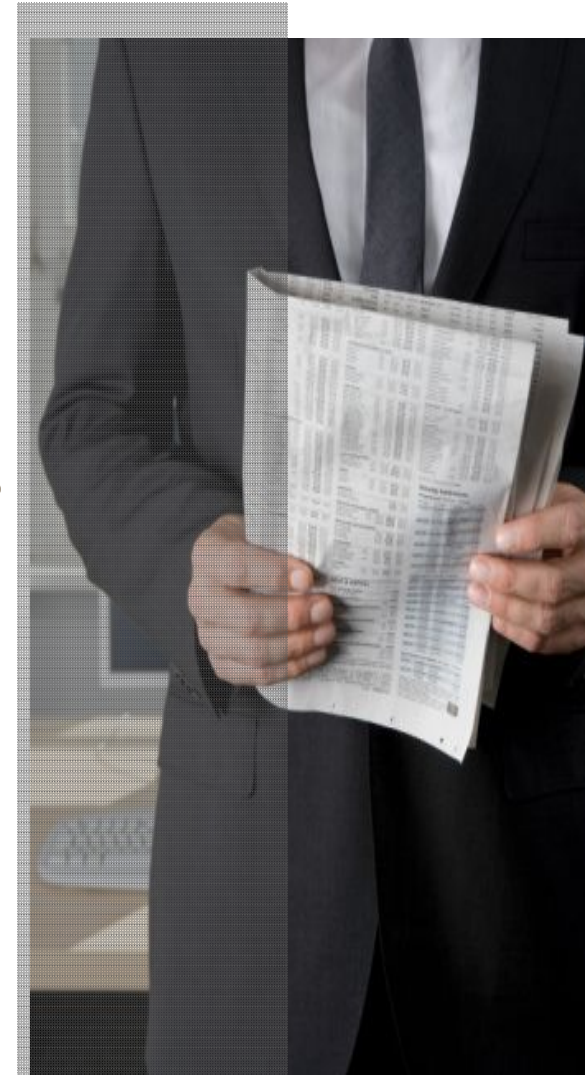
- Análisis exhaustivo de los promotores respecto a la viabilidad del proyecto.
- Planteamiento futuro común.
- Plan de trabajo que permitirá revisar resultados

- Externa:

Es una espléndida carta de presentación del proyecto a terceros, que puede servir para solicitar soporte financiero, buscar socios, contactar con proveedores, administraciones, aliados, etc.

## Contenidos del Plan de Empresa

**El resumen ejecutivo es la tarjeta de presentación de tu empresa.**



# Contenidos: Resumen ejecutivo

*Describe en uno o dos párrafos estos temas...*

- La empresa
- El producto o servicio
- El sector de actividad
- La competencia
- Público objetivo
- Plan de marketing y ventas
- Plan de operaciones
- Plan de recursos humanos
- Plan económico-financiero

# Contenidos: Actividad. El producto o servicio

## Objetivos

Definición del tipo de producto o servicio que queremos ofertar, debemos encuadrar nuestra actividad en alguno de los sectores económicos existentes. Es muy importante tener un amplio conocimiento del sector o sectores donde vamos a desarrollar nuestra actividad. Las tendencias y perspectivas de las empresas del sector afectarán sin duda al futuro de la empresa.

## Contenidos

- ✓ Características del producto o servicio
- ✓ Elementos innovadores, ventajas competitivas
- ✓ Normativa aplicable
- ✓ Descripción del modelo de negocio.

# Contenidos: Análisis del entorno

## Objetivos

Describir el mercado donde operar, segmento o público objetivo: número de clientes potenciales, dónde viven, cómo es su estilo de vida, cuál es su tendencia y frecuencia de compra, etc., sin olvidar las previsiones de crecimiento.

## Contenidos

- ✓ Entorno en el que se desenvuelve la empresa
- ✓ Análisis de factores influyentes para el futuro del negocio
- ✓ Estudio de la demanda: Tamaño, evolución, ubicación, etc.
- ✓ Definición del mercado objetivo en cuanto a dimensión de clientes potenciales
- ✓ Identificación de la competencia

# Contenidos: Plan de Marketing

## Objetivos

Explicar las estrategias para dar a conocer tu producto y/o servicio.

## Contenidos

Cada situación y momento que atraviesa la empresa requiere un objetivo específico. No es lo mismo introducir en el mercado un nuevo producto o servicio del mercado para sustituirlo por otro similar. El plan de marketing y ventas de una empresa de nueva creación debería incluir, al menos, los siguientes puntos clave:

- ✓ Previsiones de ventas
- ✓ Marketing mix: Presentación del producto, precio, distribución y comunicación



# Contenidos: Plan de Operaciones

## Objetivos

Detalla los recursos de todo tipo que son necesarios para que tu empresa pueda funcionar. Para poder fabricar un producto o comercializar un servicio, la empresa debe disponer de los medios materiales, técnicos y humanos necesarios.

## Contenidos

- ✓ Aspectos técnicos y organizativos relacionados con la elaboración de los productos o la prestación de los servicios
- ✓ Mapa de procesos de la empresa.
- ✓ Flujo de actividad de los procesos clave.
- ✓ Infraestructuras y equipamientos necesarios
- ✓ Aprovisionamiento, materias primas, proveedores, suministros básicos...
- ✓ Posibles subcontrataciones de servicios.
- ✓ Control de calidad

# Contenidos: Organización y Recursos Humanos

## Objetivos

Detalla las necesidades de personal (número de empleados, definición de los puestos de trabajo, sus funciones y competencias), los métodos de selección, la forma de contratación y compensación.

## Contenidos

- ✓ Recursos humanos necesarios y perfiles profesionales
- ✓ Organigrama de la Empresa.
- ✓ Breve descripción de las funciones necesarias en la empresa
- ✓ Subcontratación de procesos clave, si son necesarios
- ✓ Selección del personal.
- ✓ Previsión de necesidades iniciales de formación del personal
- ✓ Formas de contratación.
- ✓ Previsiones de crecimiento del empleo.

# Contenidos: Área Jurídico - Fiscal

## Objetivos

Identificar la forma jurídica a elegir y sus principales características.

## Contenidos

- ✓ Características de la forma jurídica
- ✓ Trámites administrativos a realizar
- ✓ Obligaciones de la empresa; contables, fiscales, laborales....

# Contenidos: Plan Económico - Financiero

## Objetivos

Cuantificar el dinero que se necesitará para poner en marcha la empresa. Sumar los costes de puesta en marcha y los costes de mantenimiento hasta lograr la autofinanciación. Este último aspecto es frecuentemente olvidado o infravalorado por los promotores de empresas, lo que en muchos casos conduce al fracaso del nuevo negocio antes incluso de que este pueda demostrar que funciona.

## Contenidos

- ✓ Los costes de puesta en marcha.
- ✓ Los costes de mantenimiento.
- ✓ Previsiones de venta (objetivos pesimistas, realistas y optimistas).
- ✓ Previsiones de tesorería.
- ✓ Fuentes de financiación.
- ✓ El punto de equilibrio.
- ✓ Costes Fijos y Costes Variables.

# Contenidos: Plan de Expansión

## Objetivos

Explicar los objetivos de la empresa a largo plazo (dentro de 5 o 10 años). Evaluar los riesgos en la expansión de la empresa y las consideraciones para un posible plan estratégico de salida.

## Contenidos

- ✓ Perspectivas y criterios para la consolidación de la empresa.
- ✓ Objetivos de la empresa a largo plazo
- ✓ Riesgos en la expansión de la empresa y las consideraciones para un posible plan estratégico de salida.

# Muchas gracias por su atención

## Más información:

Juan Carlos Gallego

[jcgallego@1aconsultores.com](mailto:jcgallego@1aconsultores.com)

1A Consultores S.COOP

Manuel Silvela N° 4 1º I

983 117 861

