



Lalín Muro

Emprego



Concello de Lalín

MANUAL DE APUNTES PARA A ELABORACIÓN DUN PLAN DE EMPRESA

servizo de emprego

APUNTES PLAN DE EMPRESA

1. **PRESENTACIÓN DEL PROYECTO:** en este apartado teneis que contar, de una forma resumida, todo lo que explicais, más pormenorizadamente, en todo el documento. Una vez leída parte deberías tener una idea mínima de la empresa que se quiere crear.
 - **NOMBRE DE LA EMPRESA:** nombre que le pondreis a vuestra empresa.
 - **PRODUCTOS/SERVICIOS QUE VA A PRESTAR:** ¿qué haceis con lo que vais a producir? ¿las vendes, las compras, sólo produces, vendes al por mayor, directamente al consumidor final, etc?
 - **COMO SURGIÓ LA IDEA:** Tienes que describir cómo se os ocurrió la idea de montar esa empresa: porque teneis experiencia, porque os atrae este producto, porque.....
 - **ÁMBITO GEOGRÁFICO EN EL QUE SE PRESTAN LOS SERVICIOS:** En dónde vais a vender y por qué
 - **SEDE LOCAL DE LA EMPRESA:** en dónde se ubica: municipio, dirección,...
 - **POR QUÉ LA EMPRESA ES DIFERENTE A LAS DEL MISMO SECTOR:** en qué te diferencias de los otros. Por qué deberían comprarte a ti y no a los demás. Por qué piensas que tu empresa es mejor que las de los demás.
 - **OBJETIVO DE LA EMPRESA A LARGO PLAZO:** Quieres crecer hasta el infinito, quieres quedarte como una pequeña empresa, quieres vender en toda España, no te interesa lo más mínimo crecer, Dónde piensas estar y qué piensas hacer dentro de cinco años. Y dentro de 10? (sueña, pero de una forma razonable)
2. **RESUMEN DEL PROYECTO:** esta parte se cubre al final de todo, con los resultados que se observan una vez realizado todo el estudio.
3. **PRESENTACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES:** nombre, apellidos, dirección, estudios etc, es decir, los datos personales de TODAS las personas que van a crear la empresa. **IMPORTANTE:** decir que experiencia tiene cada emprendedor relacionada con el sector. (Si se necesitan diez hojas habrá que cubrirlas)

4. **ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:** ¿Qué vas a hacer? Explicar **PASO A PASO** de qué tipo es la empresa que se va a crear, qué hace, qué vende, qué compra, en qué sector está incluida (comercio, instalaciones, agricultura????????). **NOTA:** imagina que vas a explicarle a gente, que te va a dar dinero, de qué va tu empresa, que conoces todo lo relacionado con ella y que tienes claro que es un buen proyecto.

Ahora vamos a analizar el entorno en el que va a nacer tu proyecto. Es algo externo a ti. Tienes que contar con eso porque es el entorno en dónde vas a estar pero te viene dado, no lo creas tú.

- **OPORTUNIDADES:** indica qué posibilidades, buenas, te ofrece tu entorno para crear, en este momento, un proyecto como el tuyo, por ejemplo: mayor preocupación por cuidar el medio ambiente, poca competencia, etc.
- **AMENAZAS:** indica los peligros externos que te puedes encontrar al crear tu empresa, por ejemplo: la crisis económica actual.

5. **SERVICIOS QUE SE PRESTAN:** Qué vais a hacer: vender, comprar, producir, elaborar, hacer todo a la vez, etc. y cómo lo vais a hacer?

6. **EL MERCADO:** A quién va dirigido vuestro proyecto?: particulares, empresas, intermediarios etc. y **POR QUÉ** se dirige a ellos y no a otros. **HAY QUE EXPLICAR TODO.** Recuerda que este documento cuenta pormenorizadamente tu proyecto, así que, cuánto más detallado, mejor.

Ahora vamos a analizarte a ti y al resto de los promotores. Es algo interno. Son tus defectos y virtudes en relación con tu empresa, que debes conocerlos para sacar partido de ellos. **TODOS TENEMOS COSAS BUENAS Y MALAS**, así que ponte a analizarlos.

- **DEBILIDADES:** en qué parte de tu empresa eres peor?: falta de experiencia en el sector, falta de conocimientos en gestión empresarial, etc.
- **FORTALEZAS:** en qué eres bueno.

7. **LOS CLIENTES:** decir a quién va dirigido el producto/servicio, es decir: vas a vender a particulares, ¿A todos? ¿Qué nivel económico tienen que tener para poder pagar esos servicios? ¿Qué nivel cultural requiere estar interesado/a en los productos que vendeis? , etc.....

8. **LOS COMPETIDORES:** ¿Quiénes son vuestros competidores?: nombre, dirección y por qué van a comprar mi producto y no el de ellos
9. **RECURSOS HUMANOS/ PREVISIÓN DE CREACIÓN DE EMPREGO:** Explicar a quiénes y a qué se va a dedicar cada trabajador, así como sus funciones dentro de la empresa. Además, se debe hacer lo mismo con cada trabajador que se prevé contratar, es decir, cuántos y qué van a hacer.
10. **COSTES DEL SERVICIO:** en función de cada servicio o producto que ofreces, debes decir cuánto cuesta. **IMPORTANTE:** se debe especificar el precio de cada producto que se vende y el de cada servicio que se presta. Esto te dará los números que debe hacer cada persona que quiere crear una empresa, ya que debes conocer cuántos ingresos debes tener cada mes para saber los gastos que puedes tener.

MEMORIA ECONÓMICA:

Esta es la parte más importante ya que conocerás los ingresos y los gastos que tienes y, por lo tanto, si la empresa será o no rentable.

1. **PROGRAMA DE INVERSIONES:** cubrir las casillas teniendo en cuenta los gastos que, de verdad, vais a tener, es decir: ¿no vais a tener un local de venta? En caso afirmativo ¿no se debe reformar? ¿No se necesita ningún dinero en la empresa antes de cobrar las primeras facturas (previsión de fondos? , etc....

Necesitais alguna maquinaria? Sólo trabajais con vuestras manos? Ninguna herramienta?

2. **CUENTA DE RESULTADOS:** básicamente implica el hacer una previsión de ingresos y gastos que se tendrán en un período determinado, que puede ser 1 año, 1 mes, etc.
 - **INGRESOS:** debes calcular, en un período determinado, (puede que sea más fácil en un período de un mes), las ventas o los ingresos por prestación de servicios que tendrá tu empresa
 - **GASTOS:** se deben de tener en cuenta, en el mismo período de tiempo, los gastos que se tienen. **TODOS LOS GASTOS**, incluídos los de personal.

Una vez conocidos los ingresos y los gastos, se restan y el resultado son los beneficios que te quedarían en ese período de tiempo. Si el saldo es negativo, sabrás que debes incrementar las ventas para que tu proyecto sea rentable. Si el gasto es positivo, el objetivo será incrementar esa cantidad para que tu empresa sea cada vez más rentable, dando cada año más y más beneficios.