

GUIA PARA ELABORAR UN PLAN DE EMPRESA

1.- FICHA RESUMEN

En este apartado se espera obtener con una lectura rápida una visión general de la empresa, su situación financiera actual, el plan de empresa para los próximos ejercicios y la operación propuesta. Los puntos informativos a los que se debería responder son los siguientes:

- Nombre de la Sociedad:
- Objeto Social / Actividad:
- Fecha de Constitución:
- Capital y fondos propios:
- Accionistas:
- Datos históricos (3 últimos ejercicios) y proyecciones plan de empresa (mínimo 3 próximos ejercicios):

Años			
Ingresos			
EBIT Beneficio antes de intereses e impuestos			
BDI Beneficio después de impuestos			
Flujos de caja			
Fondos Propios			
Plantilla			
Otros			

- Inversión propuesta:
 - Inversión
 - Modalidad
 - % Participación
- Otros comentarios:

2.- EQUIPO PROMOTOR DEL PROYECTO

El equipo gestor tiene un papel fundamental para el socio financiero y es analizado con detalle, no solamente aspectos relacionados con su currículum profesional detallado sino que también sus motivaciones y aspiraciones así como la información acerca de su filosofía de gestión y su compromiso con el proyecto.

3.- ESTRATEGIA COMPETITIVA

Fijación de los objetivos a alcanzar y acciones y recursos necesarios. Tendremos que encontrar respuestas a preguntas clave como, por ejemplo:

- ¿Qué queremos hacer especialmente bien?
- ¿Qué podemos hacer mejor que nuestros competidores?
- ¿Cual es la oportunidad del mercado?
- ¿Iremos acompañados?
- ¿Cuánto tiempo necesitamos?
- Etc.

4.- **MERCADO**

En este apartado se quiere obtener una visión del mercado en el que opera la sociedad. La información clave a responder podría ser la siguiente:

- Tamaño mercado, evolución
- Tendencias de los últimos años
- Segmentación de los clientes
- Demanda usuario final
- Necesidades del cliente
- Tendencias y cambios de los clientes

5.- **COMPETENCIA**

Este punto debería incluir un análisis claro sobre los principales competidores de la compañía así como de su posicionamiento en el mercado. Para esto es importante saber la situación de la empresa con respecto al resto de participantes en el mercado (cuota de mercado) y toda una serie de variables como pueden ser la estrategia de precios respecto a los competidores hasta los canales de distribución utilizados, riesgo a la entrada de nuevos competidores o potencia de los actuales. Una lista de los puntos a responder podría ser la siguiente:

- Competencia directa
- Cuota del mercado
- Precios actuales y tendencias
- Productos sustitutivos

6.- **RECURSOS HUMANOS**

En este punto se pretende obtener una visión detallada del equipo humano de la Sociedad. Los puntos a responder podrían ser los siguientes:

- Personas clave
- Organigramas
- Colaboradores internos y externos
- Distribución por centros y áreas del Personal
- Evolución prevista de la plantilla
- Política de personal

7.- **PRODUCCION**

En el caso de las empresas industriales, las preguntas a responder del proceso productivo serían las siguientes:

- Medios de producción
- Plantas (número y localización)
- Capacidad productiva y descripción del proceso productivo
- Requisitos de personal especializado
- Concentración y dependencia de proveedores
- Investigación y desarrollo
- Riesgo y dependencia tecnológica

8.- SITUACION FINANCIERA ACTUAL

La información financiera histórica a recibir por parte de la empresa a estudiar sería la siguiente:

- Estados financieros de los 3 últimos ejercicios
- Informes de auditoría de los 3 últimos ejercicios
- Último cierre disponible con su comparativa vs presupuesto

9.- PLAN DE EMPRESA

El plan de empresa futuro para los próximos ejercicios podría incluir como información básica la siguiente:

- Objetivos del plan de empresa y estrategias para su consecución.
- Inversión total a realizar y destino de la misma desglosada por años y conceptos.
- Plan comercial: estrategias a implantar, márgenes por línea de producto, cuotas del mercado a conseguir, etc...
- Plan productivo: inversiones a realizar, estrategias a implantar para mejorar la productividad, etc...
- Plan de Recursos Humanos: evolución prevista de la plantilla, retribuciones previstas, etc...
- Plan Financiero:
 - Balance y cuenta de pérdidas y ganancias proyectadas (mínimo 3 años).
 - Desglose de las ventas por líneas de negocio, áreas geográficas, etc..
 - Hipótesis utilizadas en la elaboración de las proyecciones financieras.
 - Plan de tesorería (mínimo 3 años).
 - Análisis de sensibilidad del proyecto.