****

*“La inspiración existe, pero tiene que encontrarte trabajando”*

***Pablo Ruiz Picasso***

**PLAN DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**ÍNDICE DE CONTENIDOS**

1. Ficha.
2. Resumen ejecutivo.
3. Análisis del grupo emprendedor y de la empresa. Participaciones sociales. Plan de Gestión y organización de los RRHH.
   1. Antecedentes de los emprendedores y de la empresa.
   2. Participaciones sociales.
   3. Plan de gestión y organización de los RRHH.
4. Oportunidad de negocio y análisis del Sector. Alternativas de desarrollo.
5. Generación de la idea, objetivos a alcanzar y tipo de proyecto.
6. El mercado. Los clientes y la competencia.
   1. Identificación de los clientes (Target).
   2. Identificación de la competencia.
7. Planificación del Proyecto: Preparación y desarrollo.
   1. Preparación.
   2. Desarrollo.
8. Estudio económico-financiero. Plan de Inversiones y financiación. Balance previsional y Cuenta de resultados. Plan de tesorería. Cálculo del punto muerto.
   1. Estudio económico-financiero.
   2. Plan de inversiones y su financiación.
   3. Balance y cuenta de resultados.
   4. Plan de tesorería.
   5. Cálculo del punto muerto.
9. Otras. Seguros, permisos y prevención de riesgos laborales. Legislación.
10. Factores clave. DAFO. Diagrama de Gantt.
11. Conclusiones.
12. **FICHA EMPRESA**

Nombre de la Empresa

RAZÓN SOCIAL:

Población

Calle/ Avenida /Plaza

DOMICILIO: POBLACIÓN:

Número de fax

Teléfono de contacto

TELÉFONO: FAX:

Dirección de correo electrónico

E-MAIL:

Tipo de empresa

FORMA JURÍDICA:

Nombre de la persona de contacto y puesto que desempeña

PERSONA DE CONTACTO:

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Indicar la actividad de la empresa

Epígrafe del CNAE 2009

CNAE 2009:

Fecha de registro

FECHA DE REGISTRO:

Fecha de alta IAE

FECHA DE ALTA IAE:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nº DE SOCIOS | Nº DE TRABAJADORES | INVERSIÓN | FACTURACIÓN |
|  |  |  |  |

1. **RESUMEN EJECUTIVO.**

El sumario ejecutivo es un resumen del plan de desarrollo que debe proporcionar un entendimiento global del nuevo proyecto y no debe tener una extensión superior a las dos o tres páginas.

Los principales puntos que debe contener el resumen ejecutivo son:

* Presentación de la oportunidad de negocio detectada.
* Introducción al Sector, al mercado e identificar el elemento diferenciador de la empresa.
* Exposición de los productos o servicios.
* Resumen del Plan de Marketing.
* Resumen de los datos financieros y de la inversión necesaria.
* Descripción del equipo y de los RRHH. Experiencias relacionadas.
* Estado actual de la empresa. Antecedentes hasta llegar al estado actual.

1. **ANÁLISIS DEL GRUPO EMPRENDEDOR Y DE LA EMPRESA**

**2.1 Antecedentes de los emprendedores y de la empresa**

Motivos del desarrollo empresarial.

Indicar en qué ayudará la experiencia previa en el desarrollo empresarial tanto de los emprendedores como de la empresa.

**2.2 Participaciones sociales**

Detallar el desglose de las participaciones de los socios del proyecto empresarial y, en su caso, las ampliaciones de capital.

****

**2.3 Plan de Gestión y organización de los RRHH.**

En este apartado se desarrollan los indicadores relativos al equipo humano necesario para el éxito del nuevo proyecto, tanto a nivel tecnológico como empresarial. Asignación de tareas y responsabilidades en el grupo de trabajo. Asimismo, debe indicarse los perfiles que serán necesarios cubrir a corto y medio plazo para este proyecto.

1. **OPORTUNIDAD DE NEGOCIO Y ANÁLISIS DEL SECTOR. ALTERNATIVAS DE DESARROLLO.**

El inicio de cualquier desarrollo empresarial es la detección de una oportunidad de negocio. En este sentido, debe reflejarse de manera clara cuál es el problema que sufre el cliente, qué hace de manera ineficiente o qué podría hacerse de manera más eficiente, cómo aplicando la innovación en productos o servicios se abren nuevas oportunidades de negocio.

La cooperación cómo oportunidad, modalidad de cooperación y tipo de acuerdo.

Adicionalmente, es necesario concretar el valor económico de la oportunidad.

Paralelamente, con el objeto de determinar el sector y su potencial de crecimiento, debe describirse con claridad el sector donde se competirá.

Planteamiento de las distintas vías de desarrollo que puede tener la empresa, su elección y motivación.

Facilidad entrada / salida: Barreras tecnológicas / legales.

1. **GENERACIÓN DE LA IDEA. OBJETIVOS A ALCANZAR Y TIPO DE PROYECTO.**

¿Cómo surge la nueva idea?, características de la idea de desarrollo empresarial. Descripción del nuevo producto/servicio. Si hay varios nuevos servicios/productos es necesario describirlos separadamente. Marca y estrategia. Control de calidad del nuevo producto / servicio.

Necesidades del mercado que vaya a satisfacer el desarrollo empresarial.

Objetivos a alcanzar con el desarrollo empresarial: deben ser medibles, concretos y definidos. Establecimiento de indicadores de consecución de objetivos para éste.

Tipo de proyecto: individual o colectivo. Motivación de la elección. Indicar la existencia de colaboraciones y su grado de implicación.

1. **EL MERCADO: LOS CLIENTES Y LA COMPETENCIA**

**5.1 Identificación de los clientes (Target)**

Definir a los clientes para el desarrollo empresarial-si se conocen por anteriores experiencias profesionales mencionarlos -, hábitos de compra, horas, días, estación del año, periodicidad, volumen de compra, qué productos/servicio prefiere, capacidad de compra, qué cualidades buscan en el producto/servicio.

Estudio de mercado.

Definir los nuevos objetivos comerciales. Estimación de la cuota de mercado para el desarrollo empresarial.

Necesidades del cliente.

**5.2 Identificación de la competencia**

En comparación con el nuevo producto/servicio del desarrollo empresarial, la implantación en el mercado y en la clientela de la competencia.

Cómo se publicitan, que antigüedad tienen, qué nicho de mercado ocupan.

Por qué clientes de la competencia pueden ser clientes de esta iniciativa empresarial. Puntos fuertes y débiles de la competencia.

Indicar la ventaja competitiva sostenible en el tiempo frente a la competencia.

1. **PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO: PREPARACIÓN Y DESARROLLO.**

**6.1 Preparación**

Hacer mención a la temporalización del Proyecto, sus fuentes de financiación, metodologías de trabajo, patrocinadores y colaboradores, asignación de tareas y responsabilidades en el grupo de trabajo, recursos con los que cuenta el Proyecto, mediciones y evaluaciones iniciales.

Aspectos tecnológicos en la preparación del proyecto de desarrollo empresarial.

Acuerdos entre socios y colaboraciones externas.

**6.2 Desarrollo**

Responsabilidades y equipo de desarrollo.

Aspectos tecnológicos implicados en el desarrollo.

Acuerdos entre socios y colaboraciones externas para el desarrollo empresarial.

Seguimiento y control del desarrollo, establecimiento de indicadores de consecución de objetivos en el desarrollo, resultado del proyecto de desarrollo. Comercialización y grado de implantación del nuevo producto/servicio.

Gestión del conocimiento generado.

Marketing del producto/servicio. Web 2.0, Web 3.0 y redes sociales.

1. **ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO. PLAN DE INVERSIONES Y SU FINANCIACIÓN. BALANCE PREVISIONAL Y CUENTA DE RESULTADOS. PLAN DE TESORERÍA. CÁLCULO DEL PUNTO MUERTO.**

**7.1 Estudio económico-financiero.**

Análisis de las magnitudes económicas. Desarrollo en el Ecofin.

**7.2 Plan de inversiones y su financiación.**

Descripción de las inversiones necesarias. El importe total de activos y de financiación tiene que cuadrar.



Periodo de recuperación de la inversión.



**7.3 Balance** **y cuenta de resultados.**

Activo y el pasivo. Para Proyectos con ejercicios anteriores previsión de uno ó dos años anteriores, el año en curso y dos posteriores.

Gastos y los ingresos. Para Proyectos con ejercicios anteriores previsión de uno ó dos años anteriores, el año en curso y dos posteriores.

**7.4 Plan de tesorería.**

Dinero que se necesita. Para Proyectos con ejercicios anteriores previsión de uno ó dos años anteriores, el año en curso y dos posteriores.

**7.5 Cálculo del punto muerto.**

Cantidad de facturación a partir de la cual se empieza a obtener beneficios.

1. **OTRAS. SEGUROS, PERMISOS Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES. LEGISLACIÓN. CERTIFICACIONES DE CALIDAD. MEDIDAS DE ECONOMÍA SOSTENIBLE.**

Indicar los tipos de seguros necesarios y voluntarios: robo, accidentes, responsabilidad civil.

Hacer referencia a tipos de permisos especiales, si lo tuvieran.

Indicar el cumplimiento de la empresa de la normativa en materia de prevención de riesgos. Mutua.

Indicar el cumplimiento en la empresa de la normativa que le es aplicable y las medidas a adoptar para su cumplimiento: Sanidad, Medioambiente, etc…

Legislación y reglamentos relacionados con el sector. Aspectos medioambientales y su regulación.

Estudiar las certificaciones calidad.

Estudiar las medidas de Economía Sostenible que aplicará la empresa.

1. **FACTORES CLAVE. DAFO**

Indicar los factores clave de éxito del proyecto de desarrollo empresarial, es decir, el conjunto de circunstancias físicas, financieras, personales, demográficas, etc., que resultan determinantes para el éxito de la iniciativa empresarial.

Hacer referencia al entorno, al mercado, a la estrategia de negocio, al proceso productivo y a las características personales.

Análisis DAFO.

Plasmar el proyecto de desarrollo empresarial en un diagrama de Gantt.

1. **CONCLUSIONES**

Indicar las conclusiones del proyecto.

Observaciones finales con la opinión del Técnico.