CONCURSO INICIATIVA CAMPUS EMPRENDEDOR



**Edición 2014**

****

**Anexo 3**

**Proyecto Empresarial**

Índice

1. Plan de Marketing 2

1.1. Delimitación Previa de Negocio 2

1.2. Mercado. 3

1.3. Demanda. 3

1.4. Cliente. 3

1.5. Competencia. 4

1.6. Política de producto. 4

1.7. Política de precios. 4

1.8. Política de distribución. 5

1.9. Política de comunicación y promoción. 5

1.10. Presupuesto de las acciones de marketing 5

2. Plan de Operaciones/Producción 6

2.1. Productos o servicios 6

2.2. Procesos 6

2.3. Aprovisionamiento y gestión de existencias. 6

3. Plan de recursos humanos 7

3.1. Organigrama funcional 7

3.2. Política salarial 7

3.3. Plan de externalización de funciones 7

4. Plan de inversiones y localización 8

4.1. Localización**.** 8

4.2. Edificaciones. 8

4.3. Bienes de equipo. 8

4.4. Presupuesto. Resumen 9

4.5. Plan de amortización 9

5. Plan Económico - Financiero 10

5.1. Plan económico: cuenta de explotación previsional 10

5.2. Plan financiero. 11

6. Forma Jurídica y Puesta en marcha 13

6.1. Forma jurídica**.** 13

6.2. Puesta en marcha. 13

1. Plan de Marketing

## Delimitación Previa de Negocio

*Describe brevemente cuáles son las líneas de productos o servicios que se ofrecen en tu negocio y su mercado*.

*Determina la necesidad básica que cubren tus productos o servicios, es decir, el motivo por el que los productos o servicios que tú ofreces son comprados por los clientes*.

*Analiza si el producto o servicio que piensas ofrecer es algo distinto a los productos o servicios que existen ya en el mercado actualmente y enumera:*

* *Las novedades del producto o servicio.*
* *Las ventajas que tiene el producto o servicio que piensas ofrecer respecto a los que ya existen en el mercado.*

## Mercado.

*Estudia el sector de actividad y sus características. Determina tu ámbito geográfico de actuación.*

## Demanda.

*Piensa el porcentaje de participación en el mercado que te propones conseguir para tu empresa, y di cual es el tiempo que te va a costar conseguirlo, por cada tipo de producto o servicio. Estima la cifra de ventas que esperas alcanzar, por cada línea de producto.*

## Cliente.

*Describe brevemente las características personales del consumidor final de tus productos o servicios: tipo de persona, edad, recursos económicos, gustos, hábitos de consumo. (En caso de que sea un producto o servicio intermedio, señala las características de las empresas).*

## Competencia.

*Describe brevemente las características de tus principales competidores, en cuanto a su número, y volumen de ventas y cómo actúan en cuanto a sus promociones, sus puntos de venta, la atención al cliente y las características técnicas de sus productos.*

*Analiza las ventajas e inconvenientes que va a tener tu futura empresa frente a tus competidores.*

## Política de producto.

*Piensa las modificaciones o complementos que deben presentar tus productos o servicios para conseguir el porcentaje de participación en el mercado que te propones. Considera aspectos como la presentación (envoltorio, imagen, embalaje, etc.), nombre o marca y garantías (reparaciones gratuitas, devolución del dinero, etc.)*

## Política de precios.

*Determina cómo fijarás los precios de venta, describe los criterios que has decidido para fijar los precios y resume tu programa de precios.*

## Política de distribución.

*Piensa cómo vas a llegar hasta tus clientes, y describe cuales van a ser tus canales de distribución (venta al por menor, al por mayor, almacenistas, distribuidores, ventas por correo y/u otros).*

## Política de comunicación y promoción.

*Describe el tipo de acciones que vas a realizar para promocionar tu futuro producto o servicio (publicidad, relaciones públicas, esponsorización, promociones,..), y cual será su coste.*

## Presupuesto de las acciones de Marketing

*Valoración monetaria de los costes asumidos por el Marketing.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| Publicidad |  |  |  |  |  |
| Promoción de Ventas |  |  |  |  |  |
| Relaciones Públicas |  |  |  |  |  |
| Marketing directo |  |  |  |  |  |
| Esponsorización |  |  |  |  |  |
| Ferias y exposiciones |  |  |  |  |  |
| Otros gastos de distribución |  |  |  |  |  |
| Otros gastos |  |  |  |  |  |
| **Total comunicación** |  |  |  |  |  |

1. Plan de Operaciones / Producción

## Productos o servicios

*Señala escuetamente las características técnicas de los productos o servicios (composición, diseño, aspectos legales a tener en cuenta…)*

## Procesos

*Identifica aquellos procesos de tu futura empresa (procesos administrativos, comerciales, procesos de fabricación…) y la tecnología a utilizar (propia, contratos de asistencia…).*

## Aprovisionamiento y gestión de existencias.

*Busca quiénes son los principales proveedores de materias primas y de suministros necesarios para tu futura empresa que operan en tu área geográfica y, realiza una lista de los más importantes y de sus características:*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Materia Prima /Suministro | Nombre Proveedor | % mercado controla | Precio | Calidad | Condiciones de pago | Plazo de entrega |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

1. Plan de Recursos Humanos

## Organigrama Funcional

*Piensa el número de personas adecuado para tu negocio, y cómo se distribuyen por categorías laborales.*

*Determina la formación y la capacidad profesional que necesitan tus futuros empleados.*

*Concreta la responsabilidad que va a corresponder a cada una de las personas que van a trabajar en tu negocio y, describe el sistema de responsabilidades.*

## Política Salarial

*Busca el Convenio al que se va acoger tu empresa y establece el salario bruto anual de cada categoría laboral, así como las retenciones a practicar por cada una y la seguridad social a cargo de la empresa.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Departamento | Categoría | Salario Bruto | % Seguridad Social | Retenciones IRPF | Total Coste Salarial |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

## Plan de Externalización de Funciones

*Determina la naturaleza de las funciones a externalizar, identifica los consultores externos idóneos y cuantifica su coste.*

1. Plan de Inversiones y Localización

## Localización.

*Indica la ubicación física donde radicará el negocio y explica qué factores has tenido en cuenta a la hora de escoger este punto y no otro.*

## Edificaciones.

*Describe, en su caso, las necesarias para llevar a cabo tu actividad empresarial.*

## Bienes de equipo.

*Determina el número y características de máquinas, vehículos e instalaciones en general. Establece su coste previsto.*

## Presupuesto. Resumen

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **INVERSIONES** | **Año1** | **Año2** | **Año3** | **Año4** | **Año5** |
| Terrenos |  |  |  |  |  |
| Edificios/Construcciones |  |  |  |  |  |
| Instalaciones |  |  |  |  |  |
| Maquinaria |  |  |  |  |  |
| Mobiliario |  |  |  |  |  |
| Equipos proc. información |  |  |  |  |  |
| Otro inmovilizado material |  |  |  |  |  |
| **Inmovilizado material** |  |  |  |  |  |
| Investigación y desarrollo |  |  |  |  |  |
| Concesiones administrativas |  |  |  |  |  |
| Propiedad industrial |  |  |  |  |  |
| Fondo de Comercio |  |  |  |  |  |
| Derechos de traspaso |  |  |  |  |  |
| Aplicaciones Informáticas |  |  |  |  |  |
| **Total Inmov. intangible** |  |  |  |  |  |
| **Total Inversiones Inmobiliarias** |  |  |  |  |  |
| **Total Inversiones financieras** |  |  |  |  |  |
| **Total Inversiones** |  |  |  |  |  |
| **IVA Inversiones** |  |  |  |  |  |
| **Total invers. + IVA** |  |  |  |  |  |

## Plan de Amortización

*Determina la vida útil de un bien, para ello, consulta las tablas de coeficientes anuales de amortización que están en función de la actividad de tu empresa.*

1. Plan Económico - Financiero

## Plan Económico: Cuenta de Explotación previsional

*Calcula tus principales gastos durante los doce primeros meses de tu nuevo negocio y cuanto vas a vender. Refleja los datos en euros en la siguiente Cuenta de Explotación simplificada:*

1. ***Gastos***

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Miles de euros** |
| *Compras* |  |
| *Gastos de personal* |  |
| *Gastos financieros* |  |
| *Suministros (alquileres, aguas, gas, electricidad, etc.)* |  |
| *Gastos generales (material de oficina, comunic., etc.)* |  |
| *Amortizaciones* |  |
|  |  |
| ***Total*** |  |

***b. Ingresos***

|  |  |
| --- | --- |
| *Ventas* |  |
| *Otros ingresos* |  |
|  |  |
| ***Total*** |  |
|  |  |
| ***Beneficio / Pérdida (b-a)*** |  |

* *El Plan Económico se elabora a partir de las* ***facturas****, es decir, del momento en que se crea la obligación de pagar o el derecho de cobrar, que no coincide generalmente con el momento del cobro o pago efectivo del dinero líquido.*

## Plan financiero.

*Estima la cantidad de dinero que vas a necesitar para comprar o alquilar los terrenos, edificaciones y bienes de equipo, así como para pagar al personal y hacer frente al resto de gastos de tu empresa. Calcula también la cantidad de dinero que vas a ingresar por ventas y cuando vas a poder cobrarla. Realiza la previsión de cobros y pagos (tesorería) en doce meses\**

1. ***Cobros***

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Euros** |
| *Por Ventas* |  |
| *Por IVA* |  |
| *Por préstamos* |  |
| *Otros ingresos* |  |
|  |  |
| ***Total*** |  |

1. ***Pagos***

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Euros** |
| *Proveedores* |  |
| *Sueldos y Seguridad Social* |  |
| *Otros gastos de fabricación* |  |
| *Gastos de administración* |  |
| *Gastos de ventas: comisiones y publicidad* |  |
| *Impuestos* |  |
| *Devolución de prestamos* |  |
|  |  |
| ***Total*** |  |
|  |  |

1. ***Saldo***

|  |  |
| --- | --- |
| ***(a-b)*** |  |

*\* La previsión de tesorería se realiza contabilizando entradas (cobros) y salidas (pagos) de dinero líquido.*

*Es importante conocer cuánto dinero es necesario para poner en marcha la actividad. Hay que tener en cuenta que hay que realizar las inversiones iniciales y atender los pagos mensuales correspondientes a la actividad normal de la empresa (por compras, por nóminas, por suministros,...). Para realizar una estimación aproximada de nuestras necesidades financieras, vamos a suponer que el dinero necesario es la suma de las inversiones iniciales presupuestadas y los gastos necesarios correspondientes a 6 meses de actividad (incluir IVA).*

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Euros** |
| ***a. Inversión inicial*** |  |
| ***b. Gastos correspondientes a 6 meses*** |  |
|  |  |
| ***Necesidad de Fondos(a+b)*** |  |

*¿Cómo piensas financiar el dinero que necesitas para poner en marcha el negocio?\* Señala la procedencia del origen de fondos y su importe:*

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Euros** |
| **a. Recursos propios** |  |
| Capital Social |  |
| Beneficios |  |
|  |  |
| **b. Subvenciones** |  |
|  |  |
| **c. Recursos ajenos** |  |
| Préstamos bancarios |  |
| Otros prestamos |  |

*\* El importe económico de la financiación, tiene que coincidir con “la necesidad de fondos” (epígrafe anterior).*

1. Forma Jurídica y Puesta en marcha

## Forma jurídica.

*Determina la forma jurídica de tu futura empresa (Sociedad Anónima, de Responsabilidad Limitada, Cooperativa…) que mejor se adapta a tus necesidades y a las de tu negocio.*

## Puesta en marcha.

*Estudia los procedimientos administrativos que hay que seguir para poner en marcha legalmente tu empresa.*