

## GUÍA DEL PROYECTO EMPRESARIAL

Esta guía contiene el esquema y los aspectos formales que se requieren en los Proyectos de Empresa presentados al concurso.

El proyecto empresarial presentado se estructurará en torno a los siguientes epígrafes:

### ÍNDICE

1. Resumen
2. Idea y Modelo de Negocio
3. Análisis del Entorno
4. Plan de Marketing
5. Plan de Operaciones
6. Plan de Organización y RRHH
7. Forma Jurídica y Planificación de la Puesta en Marcha
8. Planificación Económica - Financiera
- 9\*. Empresario Fundador o Equipo Fundacional
- 10\*. Posibles Riesgos y Problemas
- 11\*. Anexos

(Los apartados señalados con \* son opcionales)

El documento que contenga un proyecto de empresa para ser juzgado en el concurso deberá ajustarse al índice enunciado, y constar de los apartados 1 a 8. Los apartados 9, 10 y 11, como bien se indica, son de carácter optativo. Se podrán adjuntar al proyecto cuantos anexos se consideren necesarios, debidamente especificados y numerados en el índice general del proyecto. La extensión total máxima de este documento será de 45 páginas, con un tipo de letra 12 y un interlineado de 1,5 espacios. Se entregará una copia impresa en papel y un fichero en formato Word o pdf. La copia impresa se podrá presentar con una encuadernación sencilla (tipo espiral, por ejemplo).

## **CONTENIDO DE LOS EPÍGRAFES DEL PROYECTO.**

A continuación se describen los contenidos recomendados de los diferentes epígrafes. En muchos proyectos de empresas muy pequeñas y de empresas de servicios no será necesario abordar todas las cuestiones.

### **1. Resumen**

El resumen presentará, en una extensión máxima de dos páginas, una breve descripción de la idea y modelo de negocio, así como de los datos, decisiones y resultados más relevantes contenidos en el proyecto.

### **2. Idea y Modelo de Negocio**

La idea debe contener una descripción del producto/servicio, el mercado al que va dirigido o necesidad que pretende satisfacer, el tipo de cliente objetivo y la forma de satisfacer esa necesidad (necesidad/cliente/tecnología).

El modelo de negocio ha de especificar de qué forma concreta se pretende presentar, explotar y hacer rentable la idea de negocio.

### **3. Análisis del Entorno**

El análisis del entorno puede plantear las siguientes cuestiones, y tratar de responder a las que procedan y/o se ajusten al caso:

- Detección de los factores estratégicos del entorno:
  - Entorno General
  - Barreras de entrada
  - Productos sustitutivos
  
- Clientes y Consumidores Potenciales:
  - Análisis de la demanda basado en estudios e informes

- Estadísticos
- Cuántos
- Frecuencia de compra
- Poder adquisitivo
- Dónde están
- Necesidades y motivaciones
- Qué compran actualmente
- Grado de fidelidad
- Por qué van a comprarme a mí

- Análisis de la Competencia:

- Quiénes son los competidores directos actuales (principales empresas)
- Cuántos son y participación actual
- Dónde se ubican
- A qué clientes se dirigen y dónde se encuentran
- Qué productos/servicios comercializan los competidores
- Precios y Marketing
- Imagen: aceptación y valoración
- Fortalezas y debilidades
- Grado de rivalidad y dinámica interna entre competidores

- Evolución de la demanda y de la competencia (precisión a 3 o 5 años)

## **4. Plan de Marketing**

En este apartado, se abordarán las siguientes tareas:

- Definir las variables Producto, Precio, Promoción y Distribución.
- Realizar una previsión de ventas. El primer año las previsiones se desglosarán con detalle mensual. Para el segundo y el tercer año es suficiente una previsión anual. La previsión debe contener la cantidad de unidades del producto/servicio, el precio unitario y el importe total para cada producto/servicio o familia de productos/servicios (ver ejemplo en el Anexo 1).

- Establecer la fuerza de ventas necesaria, la cantidad de personal de ventas, sus funciones y una estimación de su coste.

- Realizar una estimación de los costes de promoción, publicidad o campañas previstas (primer año desglose mensual, años 2º y 3º importe anual).

## **5. Plan de Operaciones y Calidad**

En esta sección, deberá concretarse la forma de obtener los productos o servicios que se van a vender, para cumplir con las previsiones de ventas derivadas del epígrafe anterior. La primera decisión, ¿fabricar o comprar?, consiste en determinar si vamos a obtener por nuestros medios todo lo que vamos a vender o si vamos a adquirirlo, total o parcialmente.

Será necesario delimitar los aspectos referentes a la localización, instalaciones, dimensión, descripción general del proceso productivo, aprovisionamiento, costes de producción y gestión de la calidad. Más detalladamente:

- Localización e instalaciones:
  - Terrenos y superficie (compra o arrendamiento)
  - Diseño y distribución de planta (optimizar)
  - Obra civil
  - Suministros
  - Aprovisionamientos y existencias
  - Maquinaria y equipo
  - Muebles y transporte
  - Informática y software
- Descripción del proceso productivo/operaciones.
  - Diseño del sistema de producción
  - Distribución en planta
  - Manipulación de materiales
- Determinar los materiales de producción necesarios.
- Establecer las necesidades de Recursos Humanos.

- **Aprovisionamiento.**
  - Operaciones del aprovisionamiento
  - Operaciones previas a la compra
  - Operaciones en la compra
  - Operaciones posteriores a la compra
  - Planificación de las necesidades
  
- **Proveedores.**
  - Selección de proveedores
  - Búsqueda de proveedores
  - Evaluación de proveedores
  
- **Stocks.**
  - Organización de stocks,
  - Gestión de stocks,
  
- **Costes de producción.**

De las respuestas que se hayan dado a las cuestiones anteriores se va desprendiendo el Plan de Inversiones y la Plantilla de Operaciones.

**Plan de Inversiones:**

	IMPORTE
1 Edificios, locales y terrenos	
2 Maquinaria y Herramientas	
3 Instalaciones-Acondic. Local	
4 Elementos de transporte	
5 Equipos para proc. Información	
6 Aplicaciones Informáticas	
7 Mobiliario y enseres	
8 Dchos de traspaso / P. y Marcas	
9 Depósitos y Fianzas alquileres	
10 Gastos de Constitución	
11 Existencias iniciales	
12 Otros gastos iniciales	

Plantilla de Operaciones:

- Detalle de personas necesarias, funciones, horarios, conocimientos, etc.

## **6. Plan de Organización y Recursos Humanos**

En este apartado se explicarán los aspectos siguientes:

- Definición de puestos de trabajo
- Departamentalización
- Costes de personal (no incluir formularios de inscripción, altas, convenios, etc. En todo caso si se considera relevante adjuntarlos como anexos).

## **7. Forma Jurídica y Planificación de la puesta en marcha**

Se especificará:

- Forma Jurídica
- Sistema fiscal
- Órganos de Gobierno
- Trámites legales (no incluir formularios de inscripción, altas, estatutos, etc. En todo caso si se considera relevante adjuntarlos como anexos)
- Cronograma de tramitación y puesta en marcha

## **8. Plan Económico Financiero**

El Plan Económico Financiero del proyecto conllevará los siguientes aspectos:

- Elaboración de balances iniciales y cuentas de resultados de los tres primeros ejercicios.
- Presentación de un plan de tesorería con detalle mensual del primer ejercicio.
- Determinación de la viabilidad económico financiera.

## **9.\* Empresario Fundador o Equipo Fundacional.**

Presentación del promotor o promotores con un breve Curriculum Vitae y exposición de su motivación.

## **10.\* Posibles Riesgos y Problemas.**

Enumeración de circunstancias que pueden amenazar el desarrollo del proyecto.

## **11.\* Anexos**

Relación numerada de anexos que acompañan al proyecto, con una breve descripción del contenido de cada uno de ellos.

**ANEXO 1**

**MODELO DE PREVISION DE VENTAS**

<b>Prod 1</b>	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Unidades															
Precio Unit															
Importe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

<b>Prod 2</b>	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Unidades															
Precio Unit															
Importe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

<b>Prod 3</b>	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Unidades															
Precio Unit															
Importe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

<b>Prod 4</b>	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Unidades															
Precio Unit															
Importe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

<b>TOTAL</b>	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0