







Plan de Empresa





1.- Plan de Empresa

Conocer modelo de negocio

- ✓ Descripción de Producto / Servicio
- ✓ Necesidades
- ✓ Clientes
- ✓ Competidores- Ventaja Competitiva
- ✓ Equipo (habilidades / experiencia) Socios (aspectos legales)
- √ Ámbito geográfico dimensiones del mercado
- ✓ Establecer objetivos y planificar consecución
- ✓ Activos de PI
 - Patentes, marcas, diseños, etc









Plan de Marketing





2.- Plan de Marketing

Mercado al que va dirigido y estrategias para entra en el.

✓ Plan de Promoción y Comunicación









Estructura de Gastos





3.- Estructura de Gastos

- ✓ Directos
- ✓ Indirectos
- ✓ Recursos humanos









Estructura de Ingresos





4.- Vías de ingresos

Canal de ventas y fuentes de ingresos

✓ Establecer precio. Diferenciación

✓ Plan de ventas

✓ Conocer las líneas de negocio

precio

calidad







Inversiones





5.- Inversiones

Debe recoger todas las inversiones que son necesarias para la fase inicial...

- ✓ Maquinaria
- ✓ Mobiliario
- ✓ Elementos de transporte
- ✓ Equipos informáticos
- ✓ Acondicionamiento de local
- ✓ Software, web, marcas...

...y para la continuidad del proyecto.









Financiación



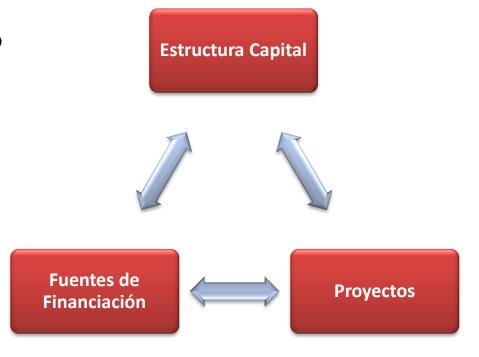


6.- Financiación

Que recursos o fuentes de financiación disponemos para llevar a cabo nuestro proyecto.

La elección entre las distintas alternativas que ofrece el mercado

- ✓ Recursos propios
- ✓ Préstamos /créditos
- ✓ Familia / amigos
- ✓ Subvenciones
- ✓ Business Angels
- ✓ Capital Riesgo
- ✓ Acuerdos colaboración







7

Previsiones de Tesorería





7.- Previsiones de Tesorería.-

Para poder hacer frente a sus obligaciones de pago en el corto plazo.

- ✓ Factible financieramente.
- ✓ Se reflejará los ingresos y los gastos en función del momento que se cobren y se paguen
- ✓ Plan de Tesorería anual
- ✓ Auditoria y control (Seguimiento)
- ✓ Análisis de las desviaciones => Medidas correctoras posibles



Pagos ≠ gastos







Break Even Point





8.- Punto de equilibrio BREAK EVEN POINT.-









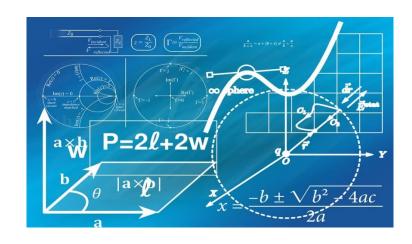
Plan Económico Financiero





9.- Plan Económico Financiero

- ✓ Cuenta de Resultados
- ✓ Balance
- ✓ KPI's
- ✓ Ratios (liquidez, solvencia, rentabilidad...)
- ✓ EOAF
- ✓ VAN / TIR
- ✓ Valoración empresa
- ✓ Valoración Activos Intangibles





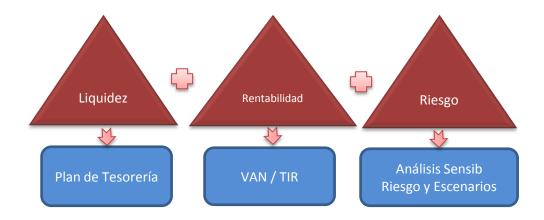


10

Claves para la viabilidad de un proyecto de emprendimiento

Una vez elaborado el Plan Económico Financiero del proyecto podemos realizar la Valoración Económica.

Esta valoración se realiza estableciendo unos criterios básicos que permiten su análisis y diagnóstico.









Análisis de Sensibilidad y Escenarios





10.- Análisis de Sensibilidad - Incertidumbre

✓ Variables estratégicas, el resultado del proyecto es muy sensible a la variación de las mismas.

El objetivo del análisis de sensibilidad es determinar cuáles son esas variables.

Una vez identificadas, se va alterando su valor en un porcentaje a determinar, manteniendo las demás variables constantes









10.- Análisis de Sensibilidad - Incertidumbre

Cada resultado obtenido nos proporciona un análisis de sensibilidad para aquellas variables mas comprometidas y que deben ser analizadas y supervisadas en cada momento de vida del proyecto.

Esto nos permite tener un mayor control y previsión ante las posibles situaciones en las que nos podemos encontrar.



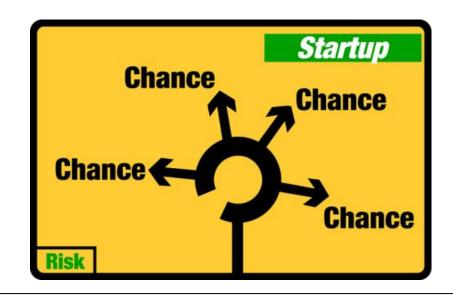




10.- Escenarios - Riesgos

Una vez definidas las variables estrategias, podemos considerar diferentes escenarios para prever las consecuencias en cada uno de los mismos:

- ✓ Escenario Optimista
- ✓ Escenario Pesimista
- ✓ Escenario Realista

















- 10.-Anál. Sensibilidad y escenarios
- 9.-Plan Económico Financiero
- 8.-Break Even Point
- 7.-Previsiones de Tesorería
- 6.-Financiación
- 5.-Inversiones
- 4.-Estructura de ingresos
- 3.-Estructura de gastos
- 2.-Plan de Marketing
- 1.-Plan de Empresa





GRACIAS POR SU ATENCIÓN



Datos de contacto

Esperanza López: elopez@ibidem.com