



## **32º EDICIÓN PREMIOS “TORIBIO ECHEVARRIA”**

### **MODELO OPCIONAL PLAN DE EMPRESA**

## Introducción

Las Empresas interesadas en participar en el Premio deberán presentar un Plan de Empresa completo sobre el correspondiente proyecto y un “Resumen Ejecutivo” con una extensión máxima de dos páginas, que resalte los aspectos fundamentales del mismo.

A continuación, se listan de modo orientativo los apartados y contenidos esperados en tales planes de empresa, aunque se aceptarán otros planes de empresa con contenidos similares de la innovación tecnológica y de la empresa.

Es de interés que la Empresa adjunte un breve resumen de su actividad y trayectoria, a fin de que el tribunal del Premio pueda enmarcar la iniciativa presentada.

## Índice

0. Resumen ejecutivo
1. Producto/servicio
2. El entorno
3. El mercado
4. Definición del “Par Producto-Mercado”
5. Objetivos y estrategia
6. Comercialización
7. Compras-Producción-Almacenamiento-Expedición
8. Organización y estructura
9. Plan de inversiones
10. Plan económico-financiero
11. Síntesis y conclusiones generales

## Modelo de “Plan de Empresa” para las Pymes

### 0.- Resumen ejecutivo

Este Resumen deberá tener como máximo una extensión de dos páginas y deberá resaltar los aspectos fundamentales de la “Creación e Innovación Tecnológica en la Empresa”.

### 1.- Producto/servicio

- Descripción exacta del producto:
  - \* Descripción física
  - \* Características técnicas
  - \* Funcionamiento
  - \* Su utilización o utilidad (¿a qué necesidad responde?)
- ¿Cuáles son los usos secundarios del producto?
- Situación actual y perspectivas de evolución
- Tecnología en el ámbito del producto objeto concernido
- Estudio comparativo del producto cuyo lanzamiento sea previsto con relación a los productos concurrentes existentes en el mercado:
  - \* Cualitativamente (ventajas e inconvenientes)
  - \* Con relación a las necesidades de los clientes potenciales
  - \* Con perspectiva evolutiva (adaptabilidad, posibilidades de perfeccionamiento, etc.), duración de vida potencia
- Si fuera necesario, validez de los contratos de explotación de licencias y/o de "Know-how" y de protección jurídica (patentes).
- Evaluación de los esfuerzos y de los costos de investigación y desarrollo que deben preverse con el fin de mantenerse en la línea de cabeza del progreso.

- Precio de costo:
  - \* Determinación provisional del precio de costo
  - \* Influencia en el precio de costo de los factores siguientes:
    - \* Materias primas y/o piezas a reunir
    - \* Subcontratación
    - \* Salarios y sueldos
    - \* Amortizaciones, cargas financieras, imputación, gastos generales
- Determinación del grado de adecuación actual y futuro del producto con relación a la demanda potencial teniendo en cuenta la competencia existente y futura.
- Determinación del grado de vulnerabilidad de la nueva empresa con respecto al producto.

## 2.- El entorno

- Factores de entorno susceptibles de ejercer una influencia en las posibilidades y en la marcha de los negocios. (Reglamentaciones, respecto de las legislaciones del sector, etc)
- Grado de vulnerabilidad relacionado con factores del entorno

## 3.- El mercado

- Determinación del mercado global (teniendo en cuenta la metageografía) en volumen y en valor, con distribución de las necesidades y de la demanda potencial por tipo de clientela.
- Determinación de los niveles de precios practicados y/u obtenibles en función de las características de los productos.
- Estudio de la competencia existente y potencial
  - \* Radio de acción
  - \* Partes de mercado
  - \* Política comercial, técnicas de venta de promoción
  - \* Política de precios

- Evolución del mercado global e incidencias
  - \* Evolución de las necesidades y de la demanda (en calidad y en cantidad)
  - \* Tipo de clientela del mercado
  - \* Otros puntos importantes sobre la demanda
  - \* Estacionalidad
  - \* Tipo de distribución obligatoria
  - \* Motivaciones claves de los consumidores
- Evolución de la oferta (en calidad y en cantidad)
  - \* Características generales de la oferta
  - \* 2 o 3 competidores principales
  - \* Tamaño
  - \* Cifra de ventas
  - \* Cuota de mercado
  - \* Características de sus productos
- Incidencias en las prácticas comerciales y en los niveles de precios
- Evaluación de los riesgos para la nueva empresa en función de la evolución del mercado y de la competencia.

#### 4.- Definición del “Par Producto-Mercado”

#### 5.- Objetivos y estrategia

- Definición de la filosofía general de la empresa.
- Determinación de los objetivos generales a cinco años y de la política y de las estrategias generales que deberán aplicarse para conseguirlos después de examinar distintas alternativas.

## 6.- Comercialización

- Política y estrategia comercial de la nueva empresa
- Política de precios
  - \* Nivel de precios de los productos
  - \* Situación respecto de la competencia
- Objetivos cualitativos y cuantitativos a 3 años
  - \* Parte del mercado en volumen y en valor
  - \* Previsiones de ingresos por tipo de clientela y, si es necesario, por región.
- Técnicas de venta, organización de la venta, efectivos propios (cantidad, calidad) eventualmente canales de distribución, presupuestos.
- Publicidad, promoción, relaciones públicas, estrategias y presupuestos
- Evaluación de los riesgos para la nueva empresa en función de la política y de las estrategias comerciales definidas y de los presupuestos disponibles, teniendo en cuenta los medios y las reacciones previsibles de la competencia.

## 7.- Compras-producción-almacenamiento-expedición

- Política de compras (incluyendo las subcontrataciones), organización de la función de compras (incluyendo la recepción y el control de calidad de los suministros), presupuesto.
  - \* Proporción de las compras en la cifra de ventas.
  - \* Número de proveedores, nombre y peso relativo (% sobre compras totales) de los más importantes.
  - \* Detallar la parte de subcontratación de su actividad y la evolución de porcentaje.
  - \* Tipo de trabajo que se subcontrata. ¿por qué?
  - \* Condiciones de pago de proveedores y subcontratistas.
- Locales/talleres, equipos, técnicas de producción, organización y control de producción (secuencias, ordenamiento, ritmos, tiempos, control de rendimientos y de la calidad, planificación, etc....), presupuesto.

- Sistema de almacenamiento y de gestión de los suministros, presupuesto.
- Técnicas y servicio de expedición, presupuesto.
- Presupuesto de mantenimiento (con o sin servicio de mantenimiento interno)
- Precio de costo provisional a 3 años basado en los objetivos comerciales.
- De una manera general evaluación de los riesgos inherentes a la producción realizada en la empresa.

#### **8.- Organización y estructura**

- Organigrama/plantilla por servicio
- Definición de las tareas y responsabilidades y del perfil de los titulares de las funciones.
- Poderes

#### **9.- Plan de inversiones**

- Inversiones en activos fijos materiales
- Maquinaria
- Instalaciones
- Pabellón
- Utillaje
- Elementos de transporte
- Inversiones en activos inmateriales

#### **10.- Plan económico-financiero**

- Previsión de ventas a tres años
- Cuenta de explotación previsional a tres años
- Medios y rendimientos financieros
- Fondos propios y fondos de funcionamiento necesarios
- Créditos a la inversión y créditos de funcionamiento (a corto y largo plazo)
- Determinación de los umbrales de rentabilidad



- Presupuestos de tesorería
- Riesgos financieros
- Índice de vulnerabilidad a nivel de tesorería
- Índice de vulnerabilidad a nivel de rendimiento financiero
- Balances previsionales a tres años

#### **11.- Síntesis y conclusiones generales**

- Factores claves del éxito
- Fortalezas y debilidades con relación a estos factores clave
- Planes de acción general