

O PLAN DE EMPRESA

O plan de empresa é un documento flexible no que se describe e analiza polo miúdo unha idea de negocio, convertíndose nunha guía moi útil para converter a idea inicial nun proxecto empresarial. A súa utilidade pode valorarse a partir dos seguintes aspectos:

- Axuda a conocer a viabilidade do proxecto.
- Constitúe un método útil e eficaz para o autodesenvolvemento como empresaria/o.
- Constitúe un valioso documento de comunicación interna como guía a seguir e instrumento de control.
- Constitúe un valioso documento para a comunicación externa cos bancos, investidoras/es, futuros/as socios/as,...

Este documento é fundamental no prantexamento da actividade empresarial. Nel concrétanse todos os aspectos que inciden na viabilidade futura dunha empresa. O plan de empresa define de maneira clara e sintética a idea de negocio que se desexa emprender.

A súa elaboración permitirá salientar as oportunidades e as dificultades asociadas ó proxecto, determinar a súa importancia e especificar as medidas que se adoptarán en cada caso para potenciar as vantaxes e minimizar os inconvenientes.

Ademáis, na maioría das ocasións, o desenvolvemento dunha actividade implica a necesidade de solicitar financiamento como préstamos ás entidades bancarias ou axudas ás Administracións. Estas entidades solicitarannos un plan de empresa que demostre a viabilidade e, polo tanto, a conveniencia ou non de recibir axudas.

O plan de empresa debe definir:

- ☛ En qué consiste o negocio?
- ☛ Quen somos?
- ☛ Hai expectativas de venda?
- ☛ Que nos diferencia da competencia?
- ☛ Que medios necesitamos?
- ☛ De onde os obtemos?
- ☛ Que decisións tomaremos a curto e a medio prazo?

Recorda ademáis, que o Plan de Empresa ten unha **dobre finalidade**:

- Reflexionar sobre o proxecto empresarial.
- Dispoñer dunha carta de presentación para presentar a terceiros (bancos, institucións, posibles socios/as,...).

As fases para a elaboración dun plan de empresa son:

1. **Concreción de ideas** a partir de:
 - Coñecementos sobre o negocio en concreto
 - Oportunidades de negocio existentes e coñecementos técnicos especializados
2. **Identificación do promotor/a ou promotores/as** que conteña:
 - Formación obtida, experiencia empresarial, coñecementos do mercado ou da actividade
3. **Elección da forma xurídica** definindo a forma xurídica da empresa
4. **Análise do mercado** a partir da elaboración de estudos de mercado
5. **Localización da empresa** detallando: Proximidade ás vías de comunicación, ós mercados...
6. **Tipo de produto** ofrecido en canto a : Necesidades que cobre, normativa legal que lle afecta...
7. **O proceso produtivo** indicando: provedores, tipo de contrato, organigrama...
8. **Recursos humanos** determinando: Selección, tipo de contrato, organigrama
9. **Plan de marketing** argumentando: Estratexias de comercialización do produto, prezo, promoción e distribución
10. **Investimento e financiamento** concretando: Plan de investimentos, recursos económicos necesarios...
11. **Orixe dos recursos** (das/os promotoras/es, de entidades financeiras, subvencións).
12. **Previsión económico-financieira** determinando: Perdas e ganancias futuras e plan de investimentos
13. **Calendario da posta en marcha** tendo en conta: Trámites requiridos e custo estimado

1º.- O PUNTO DE PARTIDA: A IDEA EMPRESARIAL

O punto de partida de todo proxecto empresarial é un coñecemento profundo do que se vai a facer, isto implica observa-la realidade e percibir necesidades que poidan derivar nunha oportunidade de negocio: A *IDEA*.

Xerar ideas empresariais de éxito non é tarefa doada e será froito dun longo proceso de imaxinación. É a etapa sen dúbida máis crítica na viabilidade de calquera negocio.

Por elo trataremos de dar unhas pautas a ter en conta á hora de decantarse por unha ou outra idea de negocio, co fin de orientar ó futuro/a emprendedor/a nesta difícil tarefa.

Algúns criterios a ter en conta para realizar unha primeira aproximación á viabilidade da nosa idea empresarial, son os seguintes:

- Recopilar toda a información útil e interesante relativa ó tipo de negocio que queremos implantar.
- Concreta-las necesidades do mercado a satisfacer.
- Analizar se é susceptible de implementación.
- Comprobar se se trata dunha idea novidosa ou se hai empresas que estudian a súa implantación. O produto debe ofrecer vantaxes únicas. O prezo non é o único diferenciador do produto.
- Entender ben os requirements técnicos do produto ou do proceso.
- Analiza-las necesidades financeiras do proceso de produción.
- Informarse sobre os aspectos legais que afecten dalgunha maneira á futura empresa (patentes, marcas...)

Moitas persoas teñen ideas aproveitables que non se concretan necesariamente nun proxecto empresarial. Inicialmente tódalas ideas poden considerarse válidas, nembargantes deben identificarse como unha oportunidade de negocio. Coa finalidade de comprobar se a súa idea se pode traducir nun negocio viable, empregaremos as seguintes canles:

- Observa-las persoas e ás empresas coas que imos a ter relación, as necesidades insatisfeitas dos distintos sectores...
- Ler libros, publicacións, revistas especializadas, ...
- Búsquedas en Internet sobre temas do noso interese.
- Relacionarse: asistir a cursos, conferencias, feiras, exposicións, agrupacións empresariais, centros oficiais de informacións empresariais...

¿CÓMO XERAR IDEAS EMPRESARIAIS? A PARTIR DE...

EXPERIENCIAS ADQUIRIDAS:

A maioría das empresas nacen a partir da **experiencia profesional das persoas promotoras** que proporciona unha valiosa información sobre as necesidades do mercado, sobre melloras nos produtos e nos procesos de produción...

Neste apartado pódense incluír as seguintes fontes:

- *Empresas coas que se relaciona.*
- *O propio traballo.*
- *Unha clara visión de futuro sobre como evolucionará o sector no que xa se traballa.*
- *As propias necesidades laborais.*
- *As experiencias adquiridas de empresas que fracasaron.*
- *Descubrir unha forma de mellora-los actuais procesos de comercialización ou produción.*

OBSERVACIÓN E CAMBIOS DO ENTORNO:

A través da observación dos **cambios sociais**, é posible identificar numerosas oportunidades de negocio. Deben terse en conta:

- *Cambios na situación económica*
- *Cambios legais*
- *Cambios fiscais*
- *Cambios nos niveis educativos*
- *Cambios nas actitudes e nos valores sociais*
- *Cambios nos horarios de traballo e na utilización do tempo libre*
- *Cambios demográficos*
- *Cambios en temas de saúde*
- *Cambios no mercado de traballo*

A través da **observación do entorno**, tamén se poden obter fontes de ideas a ter en conta:

- *Existe demanda dun produto ou servizo, pero esta demanda está na actualidade nada, pouco ou mal atendida.*
- *Existe un produto pero é posible fabricalo máis barato ou introducir melloras na súa calidade.*
- *Existe un produto fóra de España que aquí non é coñecido, pero sería posible fabricalo e comercializalo.*
- *Existe a posibilidade de aproveitar ou reciclar unha materia prima, un refugallo industrial...*

CIRCUNSTANCIAS PERSOAIS:

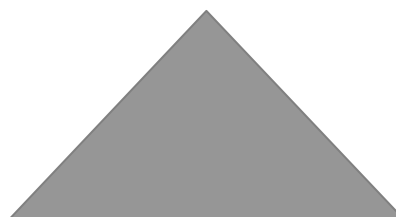
Algúns emprendedores/as xeran a súa idea do que chamaremos **circunstancia persoal**. As circunstancias persoais son actividades que se realizan fóra do traballo tales como aficións, viaxes, cursiños, actividades con amizades, persoas coas que un se relaciona,... ou que teñen que ver coa orixe familiar, a educación recibida,...

A PARTIR DE:

A experiencia laboral previa
Os cambios perceptibles no entorno
As circunstancias persoais

MEDIANTE:

A copia ou importación
A creación dun sistema
A aplicación de habilidades



PARA:

Facelas cousas mellor ca outros
Satisfacer unha necesidade non satisfeita
Idear unha forma de facer

Consellos útiles para axudar a xerar ideas empresariais:

- 1) Analice a súa experiencia laboral e trate de identificar prácticas mellorables, clientes ou territorios desatendidos.
- 2) Busque estar nunha situación que lle permita ver ideas: viaxe, faga cursos, fale cos seus amigo/as, observe ó seu arredor, etc.
- 3) Se carece de experiencia laboral e hai tempo que está no paro, pense que calquera actividade laboral, aínda que non sexa a ideal, pode constituir unha boa situación para identificar ideas.
- 4) Non se obsesione en querer inventar algo novo: moitas empresas nacen mellorando o que xa existe ou, simplemente, facendo o que viron noutro lugar.

Dentro do noso plan de empresa debemos realizar unha breve descrición da idea que nos vai servir de base de negocio.

En xeral, non debe ter unha extensión superior a unha páxina. A modo de exemplo, este primeiro apartado ten que ser capaz de darlles resposta ás seguintes preguntas:

- a) *Cal será a actividade da empresa?*
- b) *Por que este negocio en concreto?*
 - *Existen negocios semellantes no lugar en que se pretende instalar?*
 - *Vaise comercializar algún produto que neste momento non ofrezca ningunha outra empresa?*
 - *Que motivos hai para pensar que este produto se vai vender?*
 - *Que diferenciará este negocio doutros parecidos?*
- c) *Cales son os coñecementos que sobre o negocio teñen as/os promotoras/es?*
 - *Cal é a súa preparación técnica?*
 - *Traballaron algunha vez nalgún negocio parecido?*
 - *En calquera caso, de onde proceden os coñecementos que teñen sobre el?*
- d) *Cal é o obxectivo que pretende alcanzar a empresa?*
- e) *Cal será o volume total do investimento?*
- f) *Que nome vai ter a empresa?*

Observa que a concreción da idea é, en realidade, un breve resumo dos diferentes aspectos que constitúen o proxecto na súa totalidade.

A exposición da idea debe ser breve, clara e directa. Lembra que un dos obxectivos do plan da empresa é a súa presentación ante terceiros coa finalidade de obter financiamento ou axudas. Este apartado é o primeiro que van ler; polo tanto, constitúe a túa carta de presentación.

Non creas que a primeira redacción vai ser a definitiva. O máis seguro é que, ao longo da elaboración do proxecto, sexa necesario modificar tanto o contido coma a forma de expresión en múltiples aspectos: probablemente as necesidades de investimento serán diferentes das que prevías nun principio; despois dun estudo máis pormenorizado, quizais haberá que introducir cambios no produto...

Un plan de empresa caracterízase, precisamente, por ir e volver sobre os nosos pasos. Podemos comparar unha empresa cunha maquinaria complexa: antes de que empece a funcionar por primeira vez deben axustarse as pezas.

Pensa que é infinitamente máis doado facer cambios antes de iniciar o proxecto que cando xa están en marcha e están comprometidos tempo, diñeiro e persoas.

2º.- IDENTIFICACIÓN DE PROMOTOR/A OU PROMOTORES/AS

Un proxecto empresarial está ligado estreitamente á personalidade e preparación dos/as promotores/as. Por iso é indispensable incluír un currículo. Este ten que ser conciso, pero debe darlles resposta ás seguintes preguntas:

- a) *Quen son a persoa ou persoas que levarán a cabo o proxecto? Onde residen? Cómo se poden localizar?*
- b) *Formación: Cal é o seu nivel formativo? En que institución e en que anos levaron a cabo os seus estudos? Dispoñen dunha formación relacionada co proxecto que pretenden levar a cabo?*
- c) *Experiencia: Dispoñen de experiencia laboral? En que empresa traballaron anteriormente? Que postos de traballo desempeñaron? Cales foron os seus logros? Se cambiaron de empresa, cal foi o motivo? Poden achegar referencias que permitan obter información complementaria?*
- d) *Obxectivos profesionais: cales son as metas profesionais que pretende alcanzar?*

En xeral, ó elaborar un currículo é convinte resaltar a información que estea ligada ó proxecto empresarial de maneira máis estreita.

O CURRICULUM VITAE

O Curriculum Vitae é unha presentación breve, escrita e ordenada dos principais logros académicos e profesionais, constitúe a nosa tarxeta de presentación, a primeira imaxe que a empresa ten de nós. O seu obxectivo é conseguir unha entrevista de traballo.

Formato e estrutura do CV

Un dos principios básicos dun bo currículo é que esté ben estruturado. Para iso ten que facer constar unha serie de apartados:

Datos Personais/Encabezamento

Pode ir no centro ou na esquerda do marxe superior. Debes poñer o teu nome, apelidos, dirección, teléfono de contacto e e-mail.

Datos académicos

A formación académica é un dato fundamental á hora de obter un posto de traballo. A formación académica pode aparecer en orden cronolóxico ás datas da súa realización ou en orden a súa finalización. Calquera das dúas formas é aceptable, pero si o que pretendes é resaltar algún estudio en particular, destácao nas primeiras posicións.

Si eres universitaria, calquer información sobre os teus estudos anteriores (BUP, COU, EXB) é totalmente irrelevante.

Formación Complementaria

Neste apartado debes incluír a formación non regrada, como son os cursos, seminarios, programas de corta duración, sempre que estén relacionados co posto ó que optas. Tamén especificarase o centro de estudos, data de finalización e a localidade.

Idiomas

Indicarase os idiomas que coñeces e o grado de coñecemento de cada un deles.

Informática

Indicarase o nivel e os Programas coñecidos.

Experiencia profesional

Reflexaremos as experiencias de verdadeiro contido profesional, ou as prácticas en empresas. Indicarase: Nome da Empresa, Posto ocupado, Datas e Funcións.

Se tes pouca ou ningunha experiencia laboral, podes incluír algúns dos traballos en prácticas ou temporais que realizaras.

Tamén podes facer referencia a empregos remunerados ou voluntarios que non estén relacionados coa carreira cursada: desde dar clases hasta facer de camareira... Pero non debemos incluílos no apartado de experiencia sino no de outros datos de interese.

Otros datos de interese

Neste apartado pódese facer referencia a cuestións como: Organizacións/Asociacións coas que colaboras, Publicación de artigos, Impartición de conferencias, Hobbies...

Reglas para a elaboración do C.V.

- Un bo curriculum escríbese nunha páxina, máximo en dúas.
- Non debes incluír fotografía a non ser que o soliciten expresamente (a foto debe ser tamaño carnet e recente).

- Elixe un papel de boa calidade.
- Debe ir escrito en ordenador. Escríbeo a man só cando o soliciten expresamente.
- Non cometer faltas de ortografía.
- Nunca o firmes.
- Non grapa-las follas.
- Nunca mintas.
- O envío de anexos, como poden ser copia de certificados ou diplomas debes restrinxilo a aqueles casos nos que expresamente o soliciten.

Modelos de Curriculum Vitae.

• **O curriculum vitae cronolóxico**

É o modelo máis utilizado. Presenta a información partindo do máis antigo ó máis recente e ten a ventaxa de resaltar a evolución seguida. Pon de relieve a estabilidade e evolución ascendente da túa carreira. Permite unha presentación de coñecementos e experiencias de forma atractiva, ademais dunha lectura e comprensión rápida do teu itinerario formativo e laboral.

• **Curriculum vitae cronolóxico inverso**

Consiste en comezar polos datos máis recentes. Ten a ventaxa de resaltar as túas últimas experiencias, que son as que máis interesan ás persoas susceptibles de contratarte.

• **Curriculum vitae funcional**

A disposición dos datos realízase en función das habilidades e experiencias que teñas. É un perfecto instrumento de márketing porque, como non segue unha progresión cronolóxica, permite seleccionar os puntos positivos, os traballos e funcións que sexan acordes co posto que solicitas, e os teus logros. Tamén permite omitirlos eventuais erros de recorrido como os períodos de paro, postos de poca relevancia...

Presenta as funcións por orde de importancia según as exixencias do posto ó que aspiras. Inconvinte: Non é moi útil para aquelas persoas sin un amplo historial formativo ou profesional.

LEMBRA: Neste apartado do Plan de empresa debes reflexar:

- ☛ Datos pessoais dos/as promotores/as do proxecto (nome, N.I.F., domicilio,...).
- ☛ Breve historial profesional das/os promotoras/es. Este punto é fundamental de cara a otorgar credibilidade a un proxecto. Deben incluírse referencias a:
 - Perfil dos/as promotores/as: educación, experiencia laboral, etc.
- ☛ Experiencia ou habilidades das/os peomotoras/es para levar a cabo o proxecto: que capacidades/experiencia teñen as persoas do equipo que fagan posible a posta en marcha e xestión do novo negocio.

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONAIS

NOME E APELIDOS:

DNI:

LUGAR E DATA DE NACEMENTO:

DOMICILIO:

LOCALIDADE:

TELÉFONO:

FORMACIÓN ACADÉMICA

1990 Educación General Básica. C.P. Milladoiro. Santiago de Compostela.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

1998 (600 horas) Pintora / Empapeladora. Plan FIP. Academia Obras. A Coruña.

IDIOMAS

Galego: Nivel Medio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1997 – 1998 Moza de almacén. Almacenes López. A Coruña.

1999 – 2002 Pintora – Empapeladora. Reformas Coruña S.L. A Coruña

OUTROS DATOS DE INTERESE

Carnet de conducir B1

Carné de Manipuladora de Alimentos

Certificado de Profesionalidad Ocupación de Pintora. RD 2006/1996.