

PLAN EMPRESARIAL

Preguntas clave

En Internet se puede encontrar un gran número de plantillas para realizar un plan empresarial. No obstante, y para comprobar si merece la pena seguir analizando en profundidad un proyecto, el GALP no tiene por qué llevar a cabo un plan empresarial exhaustivo con el emprendedor potencial: basta con que comprenda los elementos esenciales del proyecto. He aquí algunas de las preguntas que los GALP deberán plantear al emprendedor.

1. IDEA DE PROYECTO

Tendrá que realizar al menos las siguientes preguntas al emprendedor potencial:

- **¿Cuáles son sus objetivos?**
¿Objetivos empresariales y financieros? ¿A corto y a largo plazo?
- **¿Qué es lo que va a hacer el proyecto?**
- **¿Qué es lo que hace único a su producto o servicio?**
Su «ventaja competitiva».
- **¿Quién llevará a cabo la actividad?**
Gestión y personal necesarios.
- **¿Cuándo se llevará a cabo?**
¿Cuándo empezará la actividad? ¿Cuándo terminará? ¿Cuánto tiempo se espera que dure la actividad empresarial?
- **¿Cuáles son los recursos necesarios para hacerla posible?**
*Recursos financieros
Habilidades y competencias
Espacio, equipos...*
- **¿Cómo va a medir el éxito?**
- **¿Qué impacto tendrá su proyecto sobre el medio ambiente?**

Otras preguntas:

-
-
-

2. MERCADO

Tendrá que realizar al menos las siguientes preguntas al emprendedor potencial:

- **¿Cuál es su unidad de producto?**
Por ejemplo, kilogramo de pescado, lata/tarro de paté de pescado, alojamiento por persona y noche...
- **¿Quiénes son sus clientes potenciales? ¿Cuántos hay?**
- **¿Qué productos similares están disponibles en el mercado (local)? ¿Quién los ofrece?**
- **¿En qué se diferencia su producto?**
Compare precios, disponibilidad, calidad, reputación y elementos innovadores con cada competidor.

- **¿Por qué piensa que los clientes comprarán su producto?**
Mencione cualquier estudio de mercado relevante, pero también información informal, por ejemplo, la obtenida a partir de conversaciones con compradores potenciales.
- **¿Qué cantidad de producto/servicio espera vender (por mes, temporada, año...)?**
- **¿Cuál es la cantidad máxima que puede producir?**

Otras preguntas:

-
-
-

3. PLAN FINANCIERO

Los planes empresariales suelen requerir diferentes tipos de información financiera. Lo más importante es, no obstante, saber si los ingresos van a poder cubrir los gastos (incluida la devolución o amortización de cualquier crédito, si procede).

- **¿Cuáles son sus costes fijos?**
Los costes fijos son aquellos costes empresariales en los que se incurre independientemente del volumen de actividad. Suelen ser los siguientes:

	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Salarios y otros costes de personal					
Alquiler de oficinas					
Mantenimiento de equipos					
Amortización de créditos					
Promoción					
.....					

- **¿Cuáles son sus costes variables?**
Los costes variables son aquellos que dependen del volumen de la actividad (por ejemplo, cuando produzca más paté, deberá comprar más pescado y otros ingredientes). He aquí algunos ejemplos:

	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Compra de materias primas					
Embalaje					
Consumibles, p. ej., combustible					
Impuestos					
.....					

- **¿Qué ingresos espera obtener?**

Cantidad de unidades vendidas	Precio por unidad	Ingresos
X	Y	X * Y

- **¿Cuál es su umbral de rentabilidad? ¿Cuándo espera alcanzarlo?**
El umbral de rentabilidad se alcanza cuando los ingresos por las ventas cubren todos los gastos fijos y variables. Cualquier cantidad vendida por encima de dicho umbral produce beneficios.
- **¿Cuál es la cantidad mínima que necesita vender para cubrir sus costes?**
¿Es dicha cantidad realista, teniendo en cuenta todos los riesgos potenciales?
- **¿Cómo se propone cubrir su empresa los costes hasta alcanzar el umbral de rentabilidad?**

Otras preguntas:

•
•
•