

PLAN DE EMPRESA

Nombre de la persona solicitante:

Lugar de nacimiento:

Fecha de nacimiento:

Dirección:

Código Postal:

Municipio:

Teléfono de contacto:

Tipo de Negocio:

Nombre Comercial:

ÍNDICE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	4
2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL	6
2.1. PERFIL DE LOS PROMOTORES	6
2.2. EXPLICACIÓN DE LA ACTIVIDAD	7
2.3. LOS PROVEEDORES	10
2.4. CLIENTES POTENCIALES	11
2.5. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	13
2.6. COMERCIALIZACIÓN	15
2.7. LA COMPETENCIA	16
2.8. ESCOJA LA FORMA JURÍDICA DE SU EMPRESA	17
2.9. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	18
2.10. ANÁLISIS DAFO Y ESTRATEGIAS	19
3. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	22
3.1. INVERSIÓN	22
3.2. VENTAS	25
3.3. PREVISIONES DE TESORERÍA	27
3.4. COSTES FIJOS Y VARIABLES	29
3.5. PREVISIONES DE GASTOS E INGRESOS PARA EL PRIMER AÑO	30

1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre Comercial o Razón Social de la Empresa	
Actividad Económica	
Fecha prevista para el inicio de la actividad / fecha creación	
Forma Jurídica	
Ubicación o propuesta de localización comercial	
Uso del local	
Superficie	
Precio (alquiler/compra)	
Puestos de trabajo que se prevé crear	

2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

2.1. PERFIL DE LOS PROMOTORES

Nombre del emprendedor/a.
Formación.
Experiencia.
Habilidades.
Otros datos de interés sobre el emprendedor/a.
Haga una breve descripción de dónde surge la idea de crear la empresa.
¿Qué fue lo que le motivó a emprender este proyecto?
Indique los Puntos fuertes y Puntos débiles

2.2. EXPLICACIÓN DE LA ACTIVIDAD

¿Cuáles son las necesidades que se van a satisfacer y qué productos/servicios se van a ofrecer?
Explique a qué tipo de clientes, consumidores o usuarios finales se va a dirigir la empresa.
Explique en qué se va a diferenciar la empresa del resto de empresas del mismo sector.
Explique cómo va a percibir la clientela a la empresa y sus productos/servicios.

Describa cómo se realizará la producción o la prestación del servicio.

Explique qué tareas serán subcontratadas, si es que las hay. En ese caso, defina las empresas subcontratadas y los motivos de elección de las mismas.

Horarios de trabajo que se implantarán en la empresa.

Describe los productos/servicios o familias de productos que se van a comercializar, detallando las características más destacables.

Describe si se van ofrecer servicios asociados al producto (como servicios complementarios, servicios postventa, reparto a domicilio, etc.).

¿Existe alguna normativa que regule la producción del producto o la prestación de los servicios?

2.3. LOS PROVEEDORES

¿Qué materias primas o suministros son necesarios para fabricar el producto o iniciar la prestación del servicio?				
Cantidades necesarias de cada producto, proveedor y precio de la primera compra				
Suministros y materiales	Nombre del Proveedor	Cantidad por unidades de producto	Coste	Coste total
Describe el proceso de compra.				
¿Dónde y cómo se almacenarán las materias primas o suministros?				
¿Intervienen en la compra del producto otros costes indirectos como transporte?				
¿Cuál es la capacidad máxima que se puede producir al año atendiendo a los recursos disponibles (tanto materiales como humanos)?				

2.4. CLIENTES POTENCIALES

Defina el área geográfica que se va a abarcar: provincia, ciudad, distrito, barrio, localidad, comarca

Trate de indicar el número de clientes potenciales o el volumen de negocio para el área definida.

¿Existe estacionalidad de la demanda? ¿Hay meses donde caen o suben las ventas de los productos vendidos? Indique las medidas correctivas a llevar a cabo.

Teniendo en cuenta la evolución de este tipo de actividad ¿Considera que es idóneo crear este negocio en la zona escogida?

A continuación determine los distintos tipos de clientes a los que se dirigirá su actividad empresarial, si son particulares, mencione rasgos como sexo, edad, nivel de renta, etc. y si son empresas indique datos como el sector, tamaño, etc.

Particulares

Empresas

2.5. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

¿Cuál es la ubicación de la empresa?
¿Por qué ha escogido esa localización?
¿Se trata de una zona accesible? En caso contrario, ¿cómo lo solucionaría?

Pasamos ahora a describir la parte física de la empresa en cuanto a superficie, organización, arrendamientos, etcétera.

Superficie total:
Oficinas:
Almacén:
Zona de venta:
Zona de producción:
Zona de aparcamiento:
Otros:
Describe las condiciones en propiedad del bien inmueble (alquiler, propiedad...).
¿Existe alguna normativa específica que deban cumplir las instalaciones?

Adjunte plano de distribución del local.

2.6. COMERCIALIZACIÓN

Indique el proceso de venta del producto. ¿Se vende directamente al consumidor o se cuenta con algún tipo de intermediario para ello?
Plan de marketing: ¿Cómo dará a conocer su empresa? ¿Qué elementos de comunicación empleará?
Explique quién efectuará la labor comercial.
Promociones.
¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?

2.7. LA COMPETENCIA

Identifique a sus competidores directos.	
Señale aquellos productos/servicios que se hallan en el mercado, que por sus características o usos similares supongan un riesgo.	
Indique las ventajas de sus productos/servicios frente a las de los competidores.	
Especifique los puntos fuertes y débiles de sus competidores.	
<u>Puntos fuertes</u>	<u>Puntos débiles</u>

2.9. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Puestos de trabajo que se van a crear en los dos primeros años. Indique el número.			
Descripción			
Año 1:			
Año 2:			
Especifique, para cada uno de los anteriores, las tareas a realizar y conocimientos de que deben disponer las personas que los ocupan.			
	Tareas	Conocimientos y habilidades	
Puesto 1:			
Puesto 2:			
Puesto 3:			
Puesto 4:			
Política Retributiva de la empresa.			
	Retribución fija	Incentivos	Retribuciones totales
Socio/a 1			
Socio/a 2			
Socio/a 3			
Socio/a 4			
Trabajador/a 1			
Trabajador/a 2			
Procedimiento a emplear para la captación de socios y trabajadores.			

2.10. ANÁLISIS DAFO Y ESTRATEGIAS

Describe a continuación las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que detecta en su negocio.

Oportunidades.	Fortalezas.
Amenazas.	Debilidades.

Indique las estrategias a seguir a través del siguiente cuadro:

Para el mantenimiento de los Puntos Fuertes.
Para la corrección de los Puntos Débiles.
Para combatir Amenazas.
Estrategias de Aprovechamiento de Oportunidades.

3. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

3. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

3.1. INVERSIÓN

INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO	
ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL	
TOTAL	- €
MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO	
TOTAL	- €
MAQUINARIA	
TOTAL	- €

UTILLAJE	
TOTAL	- €
EQUIPO INFORMÁTICO	
TOTAL	- €
TRANSPORTES	
TOTAL	- €
INMOVILIZADO INMATERIAL	
TOTAL	- €

INVERSIÓN EN ACTIVO CIRCULANTE	
MATERIAS PRIMAS	
TOTAL	- €
MATERIAL DE TRABAJO Y CONSUMIBLES	
TOTAL	- €
MERCANCÍAS Y EXISTENCIAS INICIALES	
TOTAL	- €
PROVISIÓN DE FONDOS	- €

RESUMEN DE LA INVERSIÓN NECESARIA	
INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO	- €
INVERSIÓN EN ACTIVO CIRCULANTE	- €
PROVISION DE FONDOS	- €
INVERSIÓN TOTAL	- €

ORIGEN FONDOS INVERSIÓN NECESARIA	
APORTACIÓN DEL SOLICITANTE	- €
SUBVENCIONES	- €
PRÉSTAMOS	- €
OTRAS APORTACIONES	
TOTAL ORIGEN FONDOS INVERSIÓN	- €

3.2. VENTAS

Realicemos ahora una estimación aproximada de ventas:

PRODUCTO/ SERVICIO	TIPO DE CLIENTE/A	DESCRIPCIÓN	MATERIALES CONSUMIDOS	PRECIO FINAL	COSTE MATERIALES	MARGEN COMERCIAL BRUTO
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €
				- €	- €	- €

PRODUCTO/ SERVICIO	MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL ANUAL
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													
	Uds.													
	- €													

3.3. PREVISIONES DE TESORERÍA

	MES												TOTAL ANUAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
COBROS													
Ventas													
Aportación metálico													
Aportación en especie													
Préstamo													
Otros													
	TOTAL COBROS												
COSTES FIJOS													
Salarios promotores													
Seguridad Social													
Salarios													
Arrendamientos													
Gestoría													
Luz y agua													
Teléfono													
Seguros													
Gas													
Materiales													
Cuota Préstamo													
Publicidad													
Otros													
	TOTAL COSTES FIJOS												

	MES												TOTAL ANUAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
COSTES VARIABLES													
Compras													
Servicios Externos													
Transporte/ Gasolina													
Otros													
TOTAL COSTES VARIABLES													
INVERSIONES													
Acondicionamiento del local													
Mobiliario													
Maquinaria													
Utillaje													
Equipos informáticos													
Automóvil													
Inmovilizado Inmaterial													
TOTAL INVERSIÓN													
TOTAL PAGOS													
COBROS - PAGOS													
SALDO ACUMULADO													
MARGEN DE EXPLOTACIÓN													
BENEFICIO NETO													

3.4. COSTES FIJOS Y VARIABLES

COSTES FIJOS	MEDIA MES	AÑO
Salarios promotores/as	- €	- €
Seguridad Social (Autónomos/as)	- €	- €
Salario trabajadores/as	- €	- €
Seguridad Social (trabajadores/as)	- €	- €
Alquiler	- €	- €
Gestoría	- €	- €
Luz y Agua	- €	- €
Teléfono	- €	- €
Seguros	- €	- €
Gasolina	- €	- €
Material oficina	- €	- €
Cuota préstamo	- €	- €
Otros	- €	- €
TOTAL	- €	- €

COSTES FIJOS MENOS SALARIO EMPRENDEDOR/A	- €	- €
--	-----	-----

COSTES VARIABLES	MEDIA MES	AÑO
Compras	- €	- €
Mano de Obra externa	- €	- €
Transporte/Gasolina	- €	- €
Otros	- €	- €
TOTAL	- €	- €

COSTES FIJOS MEDIOS MES	- €
MARGEN DE EXPLOTACIÓN MEDIO MENSUAL	- €
BENEFICIO NETO	- €

3.5. PREVISIONES DE GASTOS E INGRESOS PARA EL PRIMER AÑO

(Nota: los resultados del ejercicio se incorporarán sin computar amortizaciones)

PÉRDIDAS y GANANCIAS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
1. Ventas			
2. Subvenciones de explotación			
3. INGRESOS DE EXPLOTACIÓN (1+2)			
4. Compras			
5. Mano de obra externa			
6. Transporte			
7. Otros			
8. COSTES VARIABLES (4+5+6+7)			
9. MARGEN DE EXPLOTACIÓN (3-8)			
10. Personal			
- Salario promotores/as			
- Seguridad Social			
- Salario trabajadores/as			
- Seguridad Social			
11. Servicios y suministros			
- Alquiler			
- Gestoría			
- Seguros			
- Material oficina			
- Teléfono			
- Gasolina			
- Otros (agua, luz...)			
12. Impuestos, tasas			
13. Gastos financieros			
14. Amortizaciones			
15. COSTES FIJOS (10+11+12+13)			
16. RESULTADO DEL EJERCICIO (9-15)			

	AÑO 2	AÑO 3
ESTIMACIÓN DE CRECIMIENTO		
PREVISION IPC		

BALANCE INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO FIJO	- €	FONDOS PROPIOS	- €
	- €	Aportaciones	- €
	- €		- €
	- €	FONDOS AJENOS L/P	- €
	- €		- €
	- €		
	- €		
ACTIVO CIRCULANTE	- €	FONDOS AJENOS C/P	- €
	- €		
Caja (provisión de fondos)	- €		
TOTAL	- €	TOTAL	- €