

PLAN DE EMPRESA

EMPRESA:

Promotores:

Localidad:

En, a de de 200.. .

Fdo.

INDICE

ESTRUCTURA DE REFERENCIA DE UN PLAN DE EMPRESA

1. EL EMPRENDEDOR. DATOS PERSONALES Y PROFESIONALES
2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA: PRODUCTO/SERVICIO Y OBJETIVO DEL PROYECTO.
3. ASPECTOS JURIDICOS
4. ESTUDIO DE MERCADO
5. PLAN DE MARKETING
6. PLAN DE PRODUCCIÓN Y ESTIMACIÓN DE VENTAS
7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS
8. ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO
9. ANEXOS

1. EL EMPRENDEDOR. DATOS PERSONALES Y PROFESIONALES

EMPRESA/PROYECTO _____

DATOS PERSONALES

Nombre			
D.N.I.			
Fecha de Nacimiento			
Dirección			
Provincia		C. Postal	
Situación laboral		Teléfono	
E-Mail			

DATOS PROFESIONALES

Estudios		
Master y cursos		
Experiencia laboral		
	Empresa	
	Puesto desempeñado	
	Duración	
	Empresa	
	Puesto desempeñado	
	Duración	
Empresa		
Puesto desempeñado		
Duración		

2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA: PRODUCTO/SERVICIO Y OBJETIVO DEL PROYECTO.

Explica la actividad que desarrollara la empresa o servicios que prestará.

Ubicación del negocio:

Nombre empresa: _____
 Calle: _____
 Localidad: _____
 Provincia: _____
 Código postal: _____

Cual es el ámbito geográfico en el que actuara tu empresa:

- Local
- Comarcal
- Regional
- Nacional
- Internacional

Nº de socios: _____

% Participación de los socios: _____

Importe máximo de
financiación con el que se
cuenta: _____

Fecha prevista de inicio: _____

Productos o servicios que ofrecerá la empresa:

Producto	Características	Diferencia con los competidores
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

3. ASPECTOS JURIDICOS

Forma jurídica y puesta en marcha. ¿Cuál va a ser la forma jurídica de su futura empresa? (Individual, comunidad de Bienes, S.A., S.L., Cooperativa,)
Indica detalladamente todos los trámites necesarios ante las distintas administraciones para poner en marcha la empresa.

Elige la forma jurídica que tendrá la empresa:

Persona Física

- Autónomo
- Sociedad Civil/ Comunidad de Bienes

Persona jurídica. Sociedad mercantil

- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Sociedad Anónima

Persona jurídica. Economía Social

- Sociedad Cooperativa
- Sociedad Limitada Laboral
- Sociedad Anónima Laboral

4. ESTUDIO DE MERCADO

¿Cuál es el mercado y sus principales características diferenciadoras?

ANALISIS EXTERNO. Análisis de oportunidades y amenazas.

Macroentorno.

Factores demográficos, económicos, jurídicos, socio-culturales, ambientales, tecnológicos y políticos que puedan afectar a la actividad.

Microentorno.

- Análisis de la demanda. Clientes.

¿Cuales son tus potenciales clientes?

- Análisis de la competencia

Indica las características de los productos o servicios que ofrecerá tu empresa y cual es el número de competidores en ese mercado.

ANALISIS INTERNO.

Señala los puntos fuertes y débiles que tendrá tu empresa.

5. PLAN DE MARKETING

Producto o Servicio. Describe cuales son los productos o servicios que se ofrecen en ese segmento de mercado y cuales son las necesidades que pretende cubrir los productos o servicios que ofrecerá tu empresa.

Precio. Como se fijan los precios de mercado y el margen de beneficios que vas a aplicar.

Enumera los materiales o gastos directos asociados a cada producto o servicio que prestará tu empresa:

PRODUCTO/SERVICIO: <input type="text"/>		
Materia prima/elementos incorporados	Unidades	Precio
TOTAL		

Ventas. Previsiones.

Cuales son tus potenciales clientes (define edad, sexo, nivel adquisitivo, cultural,...):

Estimación de ventas previstas en el primer año:

Producto/ Servicio	Unidades	Precio venta unitario	Precio venta total

Indica el plazo de cobro a clientes:

- En efectivo
 A 30 días
 A 60 días
 A 90 días
 A 180 días

Según la evolución del mercado donde vas a operar, en que porcentaje estimas que se podrían incrementar las ventas, a partir de las cifras del primer año:

2° Año : (%)	<input type="text"/>
3° Año : (%)	<input type="text"/>
4° Año : (%)	<input type="text"/>
5° Año : (%)	<input type="text"/>

Siguiendo las ventas previstas en el análisis de mercado anterior, calcula las compras que vas a realizar anualmente.

Materiales	Unidades	Precio compra unitario	Precio compra total

Forma de pago a proveedores:

- En efectivo
 A 30 días
 A 60 días
 A 90 días
 A 180 días

INVERSIONES EN ACTIVO FIJO**LOCALES**

Local en propiedad:	
Adquisición del local:	
- Precio de compra del local	€
- Gastos de escrituras	€
- Notaría, registro propiedad, impuestos, ...	€
Alquiler del local:	
- Cuota mensual	€
- Fianza anticipada	€
Construcción de local:	
- Coste del terreno	€
- Alta suministros (agua, luz, gas)	€
- Obras	€
- Licencias de obras	€

INSTALACIONES

Instalaciones	Precio (€)	IVA	Total
Instalación eléctrica			
Instalación de agua			
Instalaciones telefónica			
Otras instalaciones			
TOTAL INSTALACIONES			

Proyectos técnicos	Precio (€)	IVA	Total
Acometida eléctrica			
Proyecto de Obra			
Proyecto de ingeniería			
TOTAL PROYECTOS			

MAQUINARIA

Maquinaria	Precio (€)	IVA	Total

MOBILIARIO

Mobiliario	Precio (€)	IVA	Total

OTROS BIENES Y EQUIPOS

Vehículos	Precio(€)	IVA	Total

Equipos informáticos	Precio(€)	IVA	Total

Utillaje	Precio(€)	IVA	Total

Otros equipos	Precio(€)	IVA	Total

Amortización de inmovilizado prevista

Elemento	V. adquisición	Vida útil prevista (años)	% Amortización	Coste anual amortización

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

	Precio (€)	IVA	Total
Existencias iniciales (Compras iniciales para empezar la actividad)			

- PLAN DE FINANCIACIÓN

1	Recursos propios	
2	Subvenciones	
3	Capitalización del paro	
4	Créditos o prestamos a L/P	
5	Créditos o prestamos a C/P	
6	Otros	
TOTAL FINANCIACIÓN		

Total Inversión: €
Recursos propios: €

Aportación de socios:

Promotores	Aportación (€)	Porcentaje

Fuentes de financiación para hacer frente a las inversiones:

Préstamos bancarios	<input type="text"/>	€
Pólizas de crédito	<input type="text"/>	€
Leasing	<input type="text"/>	€
Subvenciones	<input type="text"/>	
Otros	<input type="text"/>	€
Total financiación	<input type="text"/>	€

Datos de los préstamos:

Importe	
Años	
Meses de carencia	
Tipo de interés	
Garantías disponibles para solicitar los préstamos:	

Subvenciones:

Subvención:	
Organismo:	
Importe:	
Situación actual	
Horizonte temporal previsto de cobro	

- PRESUPUESTO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A - VENTAS					
B - COSTES PROPORCIONALES					
C = MARGEN BRUTO (A-B)					
D – COSTES FIJOS					
E = RECURSOS GENERADOS (C-D)					
F – AMORTIZACIONES					
G = BAI (BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS) (E-F)					
H – COSTES FINANCIEROS					
I = BAI (BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS) (G-H)					
J – IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS					
K = BENEFICIO NETO (I-J)					

- PRESUPUESTO DE TESORERIA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A. SALDO INICIAL					
B. COBROS					
C. PAGOS					
D. SALDO FINAL (A+B-C=D)					

Previsión de gastos del 1º año:

- Suministros y otros servicios

	Precio (€)	IVA	Total
Electricidad			
Agua			
Teléfono			

-Seguros:

	Importe
Seguros (local, responsabilidad civil, convenio,...)	

-Otros gastos:

	Importe (€)
Asesoría	
Abogados, notarios	
.....	
.....	
.....	

- BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL

BALANCE DE SITUACION (AÑO 1)		
	IMPORTE	%
TOTAL ACTIVO		
ACTIVO FIJO		
Edificios, locales y terrenos		
Maquinaria y herramientas		
Instalaciones		
Elementos de transporte		
Equipos informáticos		
Aplicaciones informáticas		
Mobiliario y herramientas		
Derechos de traspaso, patentes y marcas		
Depósitos y fianzas		
Gastos de constitución y puesta en marcha		
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA		
ACTIVO CIRCULANTE		
STOCK		
REALIZABLE		
DISPONIBLE		
	IMPORTE	%
TOTAL PASIVO		
RECURSOS PROPIOS		
CAPITAL		
SUBVENCIONES		
EXIGIBLE A LARGO PLAZO		
PRESTAMO		
EXIGIBLE A CORTO PLAZO		
POLIZA DE CRÉDITO		
PROVEEDORES		

9. ANEXOS

Enumera todas las informaciones que consideres de interés para la puesta en marcha y funcionamiento posterior de la empresa.
