



PLAN DE EMPRESA

Guía del Plan de Negocio:

- 1. La Idea**
- 2. Los Productos y Servicios**
- 3. El Mercado**
- 4. Análisis de la Competencia**
- 5. Los Clientes**
- 6. Los Proveedores**
- 7. Plan de Producción / Prestación del Servicio**
- 8. Plan de Ventas**
- 9. Plan de Promoción**
- 10. Plan de Recursos Humanos**
- 11. Inversiones Iniciales**
- 12. Financiación de las Inversiones**
- 13. Cuenta de Resultados Previstos**
- 14. Anexos**



DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA:
ACTIVIDAD:

1.- LA IDEA

Descripción de la idea del negocio que plantea desarrollar o ha desarrollado.

2.- EL PRODUCTO/S O SERVICIO/S

Descripción detallada del producto o servicio que se va a ofrecer.

3.- EL MERCADO/S

Mercado al que se dirige (sector):

Cuota de Mercado:

Debilidades:

Amenazas:

4.- ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Analice a su competencia y describa a sus competidores,

Fortalezas:

Oportunidades:



5.- LOS CLIENTES

Describa cómo es el perfil de su cliente potencial, como llegar a él y donde encontrarlo.

6.- LOS PROVEEDORES

Describa cómo va a negociar con sus proveedores (características de los productos que ofertan, precios o coste sobre el precio de venta y condiciones de pago).

Haga mención de los principales proveedores.

7.- PLAN DE PRODUCCION / PRESTACION DEL SERVICIO

Describa cómo va a producir sus productos o servicios

8.- PLAN DE VENTAS

Describa los canales que va a utilizar para llegar a sus clientes: Ventas directas, red comercial propia, Comisionistas e intermediarios, Mayoristas y empresas de distribución, Minoristas, Tiendas propias, Tiendas franquiciadas, Ventas por catálogo, Internet, otros.

¿Sus productos/ servicios se venden por Internet? Si No

En caso afirmativo, describa su portal, indicando sus características, formas de promoción y su dirección de acceso:

Realice una estimación de ventas en euros para los primeros tres años de actividad. Descríbalo teniendo en cuenta cantidades a vender, nº de clientes, precios, y evolución prevista.

9.- PLAN DE PROMOCION

Indicar tipo de promoción: Folleto explicativo y buzoneo, Carta presentación, Marketing Telefónico, Concertación telefónica visitas, Descuentos y ofertas especiales por lanzamiento de actividad, Prensa y/o Revistas especializadas, etc.

10. PLAN DE RECURSOS HUMANOS (Determine las necesidades de recursos humanos e identifique las tareas que han de realizar)

Nº	Puesto	Función	(a)Salario Mensual (€)	(b)Seg. Social mensual (€)	Total retribuciones (a)+(b) ANUALES
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

11. INVERSIONES INICIALES					
CONCEPTO	IMPORTE	IVA	TOTAL	%AMORT.	CUOTA AMORT.
Edificios y Locales					
Terrenos					
Maquinaria					
Acondicionamiento local					
Elementos de transporte					
Equipos informáticos					
Herramienta y utillaje					
Mobiliario y enseres					
Traspaso					
Patentes y marcas					
Gastos constitución y puesta en marcha					
Portal Web					
Envases y Embalajes					
Materias primas y mercaderías					
Otros					
TOTAL					

Aclaraciones:

- 1.- Acondicionamiento local: se refiere a obras en el local, albañilería, fontanería, electricidad, carpintería, pintura,...
- 2.- Elementos de transporte: vehículos de carga, siempre que estén sujetos a la actividad
- 3.- Herramienta y utillaje: aquellas con vida útil mayor a un año y cuyo importe conjunto sea más de 600 euros
- 4.- Mobiliario y enseres: muebles y auxiliares (estanterías, percheros, rinconeras, cuadros, adornos,...)
- 5.- Gastos constitución y puesta en marcha: incluye notaría y gestoría para tramitación inicial, plan de lanzamiento
- 6.- Envases y embalajes: cartones, plásticos, envoltorios y paquetería necesaria en la fase de lanzamiento.
- 7.- Materias primas y mercaderías: primera entrada de productos necesarios para iniciar la actividad.
- 8.- Otros: no considerados en anteriores apartados (ej: software, cursos sobre la actividad, visitas ferias,...)
- 9.- Cuota de Amortización es el importe de compra (sin IVA) multiplicado por el porcentaje de Amortización

DESCRIBA EL IMPORTE DE LA ADQUISICION DE LOS BIENES Y SUS CARACTERISTICAS

LOCALES

Superficie total necesaria en m²

Alquiler:

Propiedad:

Importe mensual:

MAQUINARIA Y EQUIPO NECESARIO PARA LA EMPRESA. Descripción y coste de los equipos necesarios para la actividad.

MAQUINARIA	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
TOTAL MAQUINARIA						
MOBILIARIO	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
TOTAL MOBILIARIO						
EQUIPOS INFORMÁTICOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
TOTAL EQUIPOS INFORMÁTICOS						
VEHÍCULOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
TOTAL ELEMENTOS DE TRANSPORTE						
OTROS EQUIPOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
TOTAL OTROS EQUIPOS						

12. FINANCIACION DE INVERSIONES		
CONCEPTO	IMPORTE (euros)	Porcentaje (%)
Recursos Propios		
Créditos /préstamos		
Proveedores		
Otros (Especificar)		
TOTAL		

Aclaraciones:

- 1.- Recursos Propios: capital aportado a la empresa por el titular o titulares del negocio.
- 2.- Proveedores: importe de la mercancía necesaria inicial que se permite pagar a plazo.
- 3.- Otros: Dinero utilizado para poner en marcha la empresa proveniente de otras vías como familia, amigos, subvenciones,....

13. CUENTA DE RESULTADOS PREVISTOS			
CONCEPTOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3
INGRESOS			
Ventas			
Otros Ingresos			
TOTAL INGRESOS			
GASTOS			
Compras productos			
Variación Existencias (+/-)			
Transportes			
Suministros			
Alquileres			
Reparación y conservación			
Publicidad y propaganda			
Material de oficina			
Seguros			
Servicios profesionales independientes			
Tributos			
Gastos de I+D			
Otros gastos			
Sueldos y salarios			
Seg. Social R. autónomos			
Seg. Social R. general			
Gastos financieros			
Amortizaciones			
TOTAL GASTOS			
BENEFICIO NETO (A)			
Amortización acumulada (B)			
CASH FLOW (beneficio + amortización)			

Aclaraciones:

- 1.- Variación de existencias: diferencia entre existencias iniciales de mercadería y existencias finales (Ei-Ef),
- 2.- Suministros: se refiere al gasto por luz, agua, gas, teléfono
- 3.- Servicios profesionales independientes: son gastos referentes a la contratación de otras empresas (ej: gestoría,...)
- 4.- Tributos: se refiere a impuestos y tasas sujetos a la actividad.
- 5.- Gastos de I+D: referidos a pruebas lanzamiento de nuevos productos, estudios de mercado, gastos en prototipos..
- 6.-Gastos financieros: sólo intereses de préstamos y créditos (no incluye amortización o devolución de capital prestado)
- 7.- Amortizaciones: depreciación o desgaste sufrido en un año por el conjunto de las inversiones.
- 8.- Amortización acumulada: suma de la amortización del año, sumada a la amortización de años anteriores.
- 9.- Cash-flow: Equivale a la caja final correspondiente a cada año si todo se cobrase y se pagase al contado

14.- Anexos

Describe y adjunta otros documentos o información que considere de interés