



# **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					
<b>TOTAL</b>					

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 m<sup>2</sup>

Alquiler:

Propiedad:

Importe mensual:


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

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

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

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,....

<b>13. CUENTA DE RESULTADOS PREVISTOS</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>
<b>INGRESOS</b>			
Ventas			
Otros Ingresos			
<b>TOTAL INGRESOS</b>			
<b>GASTOS</b>			
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			
<b>TOTAL GASTOS</b>			
<b>BENEFICIO NETO (A)</b>			
<b>Amortización acumulada (B)</b>			
<b>CASH FLOW (beneficio + amortización)</b>			

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*