

PLAN DE EMPRESA

1. INTRODUCCIÓN.-

1.1 Datos personales del promotor/es.

- Nombre y apellidos
- Domicilio
- D.N.I.
- Edad
- Teléfono

1.2 Datos profesionales del promotor/es.

- Estudios realizados
- Experiencia laboral
- Otros conocimientos o experiencias relacionadas con la actividad empresarial a crear.

1.3 Datos de la empresa.

- Nombre de la empresa
- Forma jurídica
- Domicilio social
- Número de socios (en su caso)
- Número de trabajadores
- Fecha prevista de constitución

2. OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA.

En este apartado debe indicar:

- La actividad o actividades a la que se va a dedicar la empresa
- Cual es el motivo que le impulsa para desarrollar este tipo de actividad

3. PLAN COMERCIAL.

En este apartado debe de hacer referencia a aspectos como:

3.1 Clientes.

- Indique quienes son los clientes potenciales de su servicio o producto, haciendo referencia a aspectos como edad, nivel de ingresos, hábitos, localización, sexo, etc., en el caso de que sean consumidores individuales. Si su producto o servicio va dirigido a colectivos, debe indicar si son PYMES, grandes empresas, organismos públicos, etc..
- Cuantifique el número de clientes potenciales.

3.2 Competidores.

- Indique si existen competidores en la zona dedicados a la misma actividad o similar actividad que usted se propone realizar.
- En caso afirmativo, identifiquenos y describa sus principales características:
Si se trata de una pequeña o gran empresa.
Características de su servicio o producto.
Nivel de precios establecidos para su servicio o producto.
Canales de distribución que utiliza.

Clients.

- Indique las diferencias que existen entre su producto o servicio y el de sus principales competidores, en aspectos como: precios, calidad, presentación del producto, servicios postventa..., o cualquier otro aspecto diferenciador.

3.3 Precios.

- Indique los precios que va a establecer para su producto o servicio. Si ofrece distintos servicios o productos, establezca la lista de precios que piensa fijar para cada uno de ellos.
- Indique si piensa ofrecer un descuento por volumen vendido.
- Indique el criterio que ha seguido para fijar los precios, es decir, si se ha basado en los fijados por la competencia, en los costes, en el que estarías dispuestos a pagar los clientes, o cualquier otro criterio seguido.

3.4 Distribución.

- Indique como piensa distribuir su producto o servicio, es decir, si lo va a realizar en su propio establecimiento o si va a utilizar canales alternativos de distribución.
- En los casos que disponga de contactos en los canales elegidos enumérelos.

3.5 Comunicación.

Establezca las formas y sistemas de promoción y publicidad que va a utilizar para dar a conocer la empresa y su producto (anuncios en prensa, radio, buzoneo, revistas especializadas, internet, descuentos por lanzamiento, productos gratuitos...etc).

4. PLAN DE PRODUCCIÓN.

- Indique los productos o servicios que se van a elaborar en la empresa, manifestando la forma en la que se van a realizar esos productos o servicios (proceso de elaboración), personal necesario para la realización de los mismos.
- Identifique quienes son sus proveedores, la gama de productos que le pueden ofrecer, el plazo de entrega, condiciones de pago, canales de distribución que utilizan.

5. INFRAESTRUCTURAS.

5.1 Local.

Determine las características del local donde la empresa desarrolle su actividad: Si es comprado o alquilado, su ubicación, proximidad a la competencia, proveedores y distribuidores, si se necesita reforma.. y otras características del mismo.

5.2 Maquinaria, mobiliario, herramientas.

Indique si es comprado o alquilado, cantidad y precio, y coste de mantenimiento y reparación.

5.3 Transporte

Indique si necesita elementos de transporte para el desarrollo de la actividad, en caso afirmativo, indique si lo va a comprar o alquilar y su coste.

6. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.

6.1) Inversiones iniciales previstas: ¿ Qué necesito para iniciar la actividad?

CONCEPTO	IMPORTE
Adquisición de locales	
Adquisición de terrenos	
Adquisición de mobiliario	
Adquisición de elementos de transporte	
Adquisición de maquinaria	
Adquisición de herramientas	
Adquisición de equipos informáticos	
Derechos de traspasos	
Gastos de Constitución y puesta en marcha	
Acondicionamiento del local	
Instalaciones	
Existencias iniciales (primeras compras de productos)	
Otras inversiones	
TOTAL GASTOS DE INVERSIÓN	

Nota:

- **Los gastos de constitución y puesta en marcha** incluyen: los honorarios del notario, Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, honorarios del Registro correspondiente, registros de marcas y patentes, licencia de apertura del local, incluyendo el coste del posible proyecto exigido para obtener dicha licencia, permisos administrativos, licencia de obras, el coste de certificación negativa del nombre de la sociedad por parte del registro mercantil central de Madrid, publicidad realizada con motivo de la constitución de la empresa.
- **El derecho de traspaso** incluye el importe satisfecho por los derechos de arrendamientos de locales, no por alquiler mensual que en su caso habría de pagar.
- **Instalaciones:** Importes pagados para la formalización de los contratos de luz, agua, gas, teléfono.. etc. Instalaciones eléctricas, agua. Gas calefacción, teléfono, fax..etc.

C.2) Recursos financieros a utilizar para financiar las inversiones iniciales. ¿Cómo financiaré las inversiones que necesito realizar?

CONCEPTO	IMPORTE
Recursos propios	
Préstamo a corto plazo	
Años amortización préstamo	
Coste financiero	
Préstamos a largo plazo	
Años amortización préstamo	
Coste financiero	
Otras fuentes de financiación	
TOTAL FINANCIACIÓN	

C.3) Gastos previstos: (Indique los gastos que se pueden generar durante el primer año de su actividad).

CONCEPTO	IMPORTES			
	1er trimestre	2º trimestre	3er trimestre	4º trimestre
Sueldos del personal				
Cuotas a la Seguridad Social				
Retribución propia				
Seguros Autónomos				
Compras de materias primas				
Gastos financieros				
Gastos de transportes				
Publicidad				
Teléfono, luz, agua				
Seguros				
Asesoría				
Material oficina				
Tributos (contribuciones, tasas..)				
Alquileres				
Otros				
GASTOS TOTALES				

C.4) Ingresos previstos: (Indique los ingresos que cree que se generarán durante los dos primeros años de su actividad)

CONCEPTO	IMPORTES			
	1er trimestre	2º trimestre	3er trimestre	4º trimestre
Ventas o prestación de servicios				
Otros ingresos				
INGRESOS TOTALES				

C.5) PREVISIÓN DE RESULTADOS:

	1er trimestre	2º trimestre	3er trimestre	4º trimestre
RESULTADO DEL EJERCICIO (Ingresos previstos-Gastos previstos)				