



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





Plan de Empresa

Denominación de la empresa:

Actividad:

1. La idea

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

2. El producto/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: _____

Mercado al que se dirige (sector): _____

Mercado al que se dirige (sector): _____

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 el y donde encontrarle.

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.





Plan de Empresa

7. Plan de producción / Prestación del servicio

Describe cómo va a producir sus productos o servicios

8. Plan de ventas

Describe 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? Sí 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 promoción

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.





Plan de Empresa

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

Nº	Puesto	Fundación	(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					





Plan de Empresa

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 adquisición de los bienes y sus características

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	Nº	Importe	Iva	Total	Forma de pago





Plan de Empresa

Total Maquinaria:						

Mobiliario	Características	Nº	Importe	Iva	Total	Forma de pago
Total Mobiliario:						

Equipos Informáticos	Características	Nº	Importe	Iva	Total	Forma de pago
Total Equipos Informáticos:						

Vehículos	Características	Nº	Importe	Iva	Total	Forma de pago
Total elementos de transporte:						

Otros Equipos	Características	Nº	Importe	Iva	Total	Forma de pago
Total Otros Equipos:						





Plan de Empresa

12. Financiación 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 Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas			
Otros ingresos			
Total Ingresos:			

Conceptos Gastos	Año 1	Año 2	Año 3
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:			
Amortización acumulada (B):			





Plan de Empresa

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

