

## ANEXO III

### MODELO PLAN DE EMPRESA

#### 1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y DEL PROMOTOR

##### DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

- **Nombre que identifica el proyecto** y descripción breve de la idea.
- **Ubicación geográfica.**
- **Fecha de constitución o de inicio prevista.**
- **Forma jurídica.**

##### PROMOTOR/A DEL PROYECTO

- **Identificación del promotor/a o promotores/as. (Datos personales: nombre, NIF)**
- **Experiencia profesional del promotor/es**

#### 2.- DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS / SERVICIOS

Debemos realizar una explicación detallada de los productos / servicios que vamos a ofrecer, así como las cualidades más significativas de los mismos, los aspectos innovadores del negocio (recuerda innovar ≠ inventar),

- **Descripción de los productos y/o servicios. Qué es lo que ofrecemos, para qué sirve y a quién se lo vamos a ofrecer.**
- **Elementos innovadores que incorporan, caracteres diferenciales respecto a los de la competencia. Relación de la actividad con el desarrollo sostenible.**

#### 3.- DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO (PLAN DE PRODUCCIÓN)

Su finalidad es reflejar todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios, por eso habrá que distinguir el tipo de empresa ante la que nos encontramos:

##### a) Empresa de servicios:

- *Descripción de los servicios a prestar.*
- *Descripción del circuito de prestación de los servicios.*
- *Recursos necesarios.*
- *Principales costes.*
- *Proveedores más importantes.*
- *Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso (propiedad, alquiler).*
- *Comparación con otras empresas del sector.*

##### b) Empresa de producción:

- *Descripción de los productos a producir o transformar.*
- *Descripción detallada del proceso productivo.*
- *Recursos necesarios.*
- *Principales costes, posibles alternativas de subcontratación.*
- *Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso (propiedad, alquiler).*
- *Comparación con otras empresas del sector.*

#### 4. ANÁLISIS DEL MERCADO

Es un tema fundamental para decidir aspectos tales como la ubicación del negocio. Consiste en recabar información sobre el estado actual del mercado en el que vamos a introducirnos, por lo que debemos analizar las siguientes cuestiones:

- **Aspectos generales del sector. Evolución previsible**
- **Clientes y proveedores**
- **Competencia: empresas más importantes del sector (con su ubicación geográfica), datos más significativos (antigüedad en el mercado, precios, calidad...) y evolución**
- **Relación oferta/demanda**

Es conveniente incluir una matriz DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) para poder realizar un análisis más sencillo, el esquema sería el siguiente:

<b>ANÁLISIS INTERNO</b>	<b>DEBILIDADES</b>	<b>FORTALEZAS</b>
	Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de la localidad	Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento
<b>ANÁLISIS EXTERNO</b>	<b>AMENAZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
	Factores externos que pueden impedir / dificultar el desarrollo	Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva

#### 5.- PLAN COMERCIAL (PLAN DE MARKETING)

En este apartado debemos plasmar la estrategia de marketing que vamos a seguir. Tendremos en cuenta lo que se conoce como “las cuatro p” del marketing, imprescindibles en cualquier campaña que iniciemos, esto es:

<b>Producto</b>	<b>Plaza</b> (punto de venta, como llega nuestro producto al consumidor final)
<b>Promoción</b> (publicidad y técnicas para captar clientes)	<b>Precio</b>

#### 6.- ORGANIZACIÓN Y PERSONAL (RR.HH.)

*Descripción del Organigrama y estructura de la empresa, departamentos, áreas, y necesidades de contratación y categorías (puestos de trabajo)*

*Políticas sociales o de RSC a implementar en los recursos humanos; contratación colectivos desfavorecidos, medidas de igualdad de oportunidades, y de conciliación laboral. Jornada laboral, posibilidad de teletrabajo.*

#### 7.- ESTRUCTURA LEGAL

Definir la forma jurídica y el motivo de su elección, descripción de porcentajes de participación de socios. Trámites para la constitución.

## 8.- ANALISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Resumen del modelo económico financiero. Debemos distinguir cuatro apartados dentro de este plan, la inversión, la financiación, la cuenta de resultados y la previsión de tesorería.

### **INVERSIONES NECESARIAS: (necesidades de capital previstas)**

CONCEPTO	€
<b>ACTIVO NO CORRIENTE (FIJO)</b>	
Gastos de constitución y puesta en marcha: notaría, licencias, etc. (no amortizables con el PGC 2008)	
Patentes y marcas	
Fianzas y traspasos	
Terrenos y construcciones (en caso de compra)	
Instalaciones (reformas de local, instalación teléfono, luz, agua, gas, etc.)	
Maquinaria	
Equipos informáticos	
Mobiliario y enseres	
Elementos de transporte (vehículos de todo tipo destinados al transporte)	
Otros	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
Existencias	
Deudores varios (clientes, Admones. Públicas)	
Tesorería	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	
Provisión de fondos (dinero de mantenimiento hasta cobrar las primeras facturas)	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	

### **FINANCIACIÓN PREVISTA**

Una vez realizados los cálculos de inversión necesarios debemos ver a través de qué medio vamos a obtener esos recursos.

CONCEPTO	€
<b>RECURSOS PROPIOS</b>	
Capital propio	
Otras aportaciones (capitalización prestación desempleo)	
<b>RECURSOS AJENOS (A CORTO Y A LARGO PLAZO)</b>	
Préstamos bancarios	
Otros acreedores	
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	

Es importante tener en cuenta la siguiente regla:

**INVERSIÓN = FINANCIACIÓN**

### **PREVISIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS**

Es uno de los apartados fundamentales para el estudio de la viabilidad del proyecto.

Puede parecer complicado a priori saber cuánto vamos a ingresar, pero lo que sí es posible es cuantificar los gastos en los que incurriremos.

Debemos valorar los gastos fijos y hacer una previsión de ingresos, a partir de esos ingresos determinaremos unos gastos variables.

- **Previsión de ventas (volumen y precios)**
- **Previsión de costes (desglosados) y resultados de la empresa para los próximos años (mínimo dos).**
- **Justificación de los supuestos en los que se basan estas previsiones.**

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>
Ventas / Prestación de Servicios		
Otros ingresos extraordinarios (ejemplo subvenciones)		
<b>TOTAL</b>	€	€
<b>GASTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>
Compras de materias primas y mercaderías		
Retribución propia (en el caso de autónomos)		
Retribuciones a trabajadores (salarios brutos de los trabajadores)		
Cuotas de la Seguridad Social (al RETA y al Régimen General)		
Alquileres (por arrendamiento locales, máquinas, leasing)		
Primas de Seguros		
Servicios exteriores (subcontrataciones de trabajos a otras empresas y cuotas, regulares o no, por servicios de gestorías, ...)		
Mantenimiento y reparaciones		
Material de oficina y similares		
Transportes (gastos relacionados, incluyendo gasolina)		
Gastos de Publicidad y RR.PP.		
Suministros (luz, agua, teléfono, conexión internet, correo...).		
Otros		
<b>TOTAL</b>		
<b>INGRESOS – GASTOS = (EBITDA: Beneficio antes de amortizaciones, intereses e impuestos)</b>		
Amortización del inmovilizado (material e inmaterial)		
<b>BAIT: Beneficios antes de intereses e impuestos</b>		
Gastos financieros (intereses a pagar sobre préstamos y créditos).		
<b>BAT: Beneficios antes de impuestos</b>		
Impuestos		
<b>Beneficio neto (después de impuestos)</b>		

### PREVISIÓN DE TESORERÍA

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
<b>A. SALDO INICIAL:</b>												
<b>PREVISIÓN DE COBROS</b>												
Ventas / prestación de servicios												
Otros ingresos												
<b>B. TOTAL COBROS</b>												
<b>PREVISIÓN DE PAGOS</b>												
Compras de materias primas y mercaderías												
Retribución propia												
Retribuciones a trabajadores												
Cuotas de la Seguridad Social												
Alquileres												
Primas de Seguros												
Servicios exteriores												
Mantenimiento y reparaciones												
Material de oficina y similares												
Transportes												
Devolución de préstamos												
Pago por IVA												
Pago de impuestos												
Otros												
<b>C. TOTAL PAGOS</b>												
<b>D. SALDO FINAL (D = A + B - C)</b>												