**PLAN DE EMPRESA**

*INSERTA AQUÍ EL NOMBRE Y LOGO DE TU EMPRESA*

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA - PROFESORA: MAYCA P.B.

CURSO 2022/2023

CICLO FORMATIVO:

ALUMNO/S:

**INDICE**

1. PRESENTACIÓN:
   1. Promotores
   2. Resumen del Proyecto
      1. Descripción del Negocio
      2. Ventajas Competitivas
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO:
   1. Estudio de Mercado
   2. Consumidores
   3. Competencia
   4. Proveedores
   5. Localización
3. PLAN DE MÁRKETING:
   1. Producto
   2. Precio
   3. Distribución
   4. Promoción
4. PLAN DE PRODUCCIÓN:
   1. Proceso de Producción
   2. Inversiones Iniciales:
      1. Locales
      2. Recursos Materiales y Técnicos
      3. Recursos Humanos
5. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO:
   1. Plan de Inversiones
   2. Plan de Financiación
   3. Amortización del Inmovilizado
   4. Costes iniciales y Umbral de rentabilidad
   5. Previsiones de Ingresos
   6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias
   7. Previsión de Tesorería
6. ESTUDIO JURÍDICO-FISCAL:
   1. Forma Jurídica
   2. Obligaciones Fiscales
   3. Trámites y Plazos de Constitución y Puesta en Marcha
7. ANÁLISIS DAFO-CAME.
8. PRESENTACIÓN:

NOMBRE JURÍDICO Y SOCIAL:

*Si se va a constituir una sociedad, indicar el nombre jurídico y social.Si es Empresario individual: nombre y dos apellidos.*

La explicación de la forma jurídica la realizarás más adelante

* 1. Promotores:
* *Si hay más de un promotor, copiad y rellenar los cuadros anteriores tantas veces como sea necesario.*
* *Rellenar solo en el caso de que el currículum v. de los promotores sea relevante para la implantación y/o desarrollo de la nueva empresa. También sería interesante en el caso de haber emprendido anteriormente (aunque sea en negocios distintos a éste). En caso de no tener nada que poner, quitar el cuadro.*

DATOS PERSONALES

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nombre | |  | | |
| D.N.I. | |  | | |
| Fecha de Nacimiento | |  | | |
| Dirección | |  | | |
| Provincia | |  | C. Postal |  |
| Situación laboral | |  | Teléfono |  |
| E-Mail |  | | | |

DATOS PROFESIONALES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Estudios |  | |
| Master y cursos |  | |
| Experiencia laboral |  | |
| Empresa |  |
| Puesto desempeñado |  |
| Duración |  |
|  | |
| Empresa |  |
| Puesto desempeñado |  |
| Duración |  |
|  | |
| Empresa |  |
| Puesto desempeñado |  |
| Duración |  |

* 1. Resumen del proyecto.-
     1. Descripción del Negocio:

*En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *Idea de Negocio*
* *¿Cómo se te ocurrió la idea de crear este negocio? ¿Por qué?*
* *Necesidades de los clientes que cubre tu negocio*
* *¿Qué aporta diferente?*

|  |
| --- |
|  |

* + 1. Ventajas Competitivas:

*Este apartado se redactará al final, cuando hayas analizado los clientes, la competencia, los proveedores, la financiación, etc. Después, describe los elementos diferenciadores de tu empresa respecto a la competencia y/o innovaciones o ventajas que harán destacar tu producto/servicio.*

|  |
| --- |
|  |

1. ANÁLISIS DEL ENTORNO:
   1. Estudio de Mercado:

¿se trata de un mercado local, regional, nacional….?

- Qué características tiene el mercado en el que voy a desarrollar mi empresa? Población, nivel económico, cultural, problemáticas, edades,… (Ver ejemplo Estudio de mercado).

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

* 1. Consumidores:

*Debéis empezar a pensar en quien va a ser vuestra* ***clientela potencial****. Tratad de definirla de forma detallada.*

*- Identificación de los posibles consumidores o segmentos, características, perfil, nº de clientes potenciales...*

*- cuáles se van a explotar, justificando la decisión.*

*- : ¿quiénes van a comprar mi producto?: Cliente Target: Edad, renta media, tipo de consumidor, productos asociados, etc.?*

*-Elementos en los que los clientes basan sus decisiones de compra (precio, calidad, distribución, servicio, problemas que encuentran en productos de la competencia o susttutivos..)*

*En definitiva haremos un retrato robot del cliente tipo y aportaremos las razones por las que el producto puede satisfacer sus necesidades. El estudio deberá demostrar el grado de receptividad de los clientes potenciales a los productos y servicios ofertados, e igualmente tendrá que describir los elementos en los que los clientes basan sus decisiones de compra (precio, calidad, distribución, servicio,..)*

|  |
| --- |
|  |

* 1. Competencia

*Elaborad un listado de* ***empresas COMPETIDORAS y de empresas con productos SUSTITUTIVOS****, recoged información sobre ellas y redactar un pequeño informe valorando cada una de ellas con los datos que habéis obtenido en la investigación.*

*El análisis se puede basar en el tamaño de las empresas, la cuantía de las ventas, la calidad de los productos y/o servicios, condiciones de los establecimientos, imagen, etc.*

*¿Quiénes ofrecen lo mismo que yo? Empresas, denominación, ámbito de trabajo, precios, diferencias de unas con otras. Etc.*

*- Identificación de la competencia, sus servicios y política de precios.*

*- Identificación de servicios similares o sustitutivos.*

*- Estrategias de comunicación y venta de la competencia.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| EMPRESA COMPETIDORA/  SUSTITUTIVA | PRODUCTO | | PRECIO COMPETENCIA | NUESTRO PRECIO | | | ZONA GEOGRÁFICA COMPETENCIA | NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | | VENTAJA COMPETITIVA / ESTRATEGIA DE NUESTRA EMPRESA |
|  |  |  | | |  |  | | |  |  |
|  |  |  | | |  |  | | |  |  |
|  |  |  | | |  |  | | |  |  |

*AÑADE DEBAJO LAS FILAS QUE NECESITES*

* 1. Proveedores

*¿Dónde voy a comprar mis materias primas? Que empresas, costes, posibilidad de descuentos, plazos de entrega, etc.*

*Debes indicar cómo la empresa va a proveerse de las materias necesarias para la producción o prestación del servicio. Recuerda que es interesante intentar reducir al mínimo la dependencia de algún proveedor concreto o de alguna materia determinada, aunque si son imprescindibles, deberías prever las posibles alternativas por si éstos fallan.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| PROVEEDOR | PRODUCTO/SERVICIO | RELACIÓN CALIDAD/PRECIO | OTROS *(Descuentos, formas de pago, pedidos mínimos…)* | PUNTUACION  (SOBRE 10) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*AÑADE LAS FILAS QUE NECESITES*

* 1. Localización

*Ubicación y justificación de la elección. (Industrial o comercial) ¿Dónde voy a ubicar mi negocio? Zona, renta media de la población, accesos, aparcamientos, precios medios, etc:*

**DIRECCIÓN:**

CALLE:

POBLACIÓN:

CÓDIGO POSTAL:

**PLANO DE SITUACIÓN:**

**PLANO DE DISTRIBUCIÓN:**

1. PLAN DE MÁRKETING:
   1. Producto

*Descripción de las características técnicas, económicas y comerciales de los productos o servicios, además de una explicación detallada del concepto básico (necesidades que cubre, si satisface necesidades ya cubiertas por otros productos y novedades o ventajas aportan, o si se trata de crear una necesidad nueva).*

*Deberá incluir también las cualidades más significativas del producto o servicio (calidad, ventajas, soportes tecnológicos, elementos innovadores y diferencias respecto de sus competidores).*

*PRODUCTO O SERVICIO: calidad, características (especialmente las diferenciadoras), marca/logo, empaquetado, diseño y servicios relacionados.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PRODUCTO/SERVICIO | DESCRIPCIÓN | NECESIDAD DE LOS CLIENTES QUE CUBRE MI PRODUCTO |
|  | *Detallada. Necesidades que cubre. Ciclo de vida. Innovaciones . Diferencias/Ventajas.* |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

NOMBRE COMERCIAL DE LA EMPRESA:

*Definid el nombre comercial y explicar las razones (si hay alguna en especial o digna de ser explicada)*

LOGO:

*Al igual que con el nombre comercial, explicad el logotipo si creéis que debéis hacerlo. Al menos, definid el mensaje que pretendéis transmitir con vuestra imagen.Puede ser solamente un logo, o conllevar también un slogan.*

* 1. Precio:

*EN ESTE CUADRO:*

*Establecer la* ***estrategia*** *de fijación de precios y justificarla. Tener en cuenta que se deben escoger objetivos de precios que sean coherentes con las expectativas del mercado seleccionado y las previsiones de demanda, así como tener en cuenta todos los gastos.*

*Detallar el* ***Método de Fijación del Precio*** *utilizado y si se utiliza alguna* ***Política de cobros*** *en especial (al contado, pago en 30-60-90 días…)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PRODUCTO/SERVICIO | ESTIMACIÓN INICIAL DE PRECIO | | |
| PRECIO TÉCNICO | MARGEN BENEFICIO | P.V.P. |
| *Producto o servicio concreto* |  | | |
|  |  | | |
|  |  | | |
|  |  | | |
|  |  | | |
|  |  | | |

* 1. Distribución

*Como llega al cliente: tiendas propias, intermediarios, internet….*

*Qué canal de distribución vas a usar: canal directo, canal corto, largo …*

*Distribución intensiva, selectiva, exclusiva…*

*\*Justifica tus decisiones*

* 1. Promoción

*Escoge los medios de publicidad más idóneos para tu empresa. Quizá utilices medios distintos al inicio que más adelante. Aquí tienes algunos ejemplos. Puedes utilizar la tabla o explicar uno a uno los que elijas.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TIPO DE PUBLICIDAD | MEDIO/EMPRESA | IMPORTE MENSUAL |
| *Ejemplos:*  *Mailing/Buzoneo* |  |  |
| *Prensa* |  |  |
| *Radio* |  |  |
| *Revistas especializadas* |  |  |
| *Descuentos promocionales* |  |  |
| *Muestras gratuitas* |  |  |
| *Otros (describir)* |  |  |

1. PLAN DE PRODUCCIÓN:
   1. Proceso de Producción:

*EN ESTE CUADRO:*

*Haz un resumen de los procesos de producción: tipos de tareas, quién hace qué: tareas, tiempos, trato con proveedores y pedidos, trato con distribuidores, subcontratas, trato con los clientes, servicios postventa, etc.*

* 1. Inversiones iniciales.-

*Debes hacer un plan de inversiones iniciales, para ello puedes partir de las plantillas que se proponen a continuación. Te recomiendo que en primer lugar hagas un listado de todos los elementos que vayas a necesitar adquirir, y después los vayas incluyendo en el plan de empresa, ampliando y reduciendo en las plantillas todo aquello que consideres.*

*Introduce los costes con el IVA ya incluído.*

4.2.1.Locales

*Especificad los requisitos que tiene que cumplir vuestro local en cuanto a* ***dimensiones mínimas*** *e* ***instalaciones****.*

*Realizad una búsqueda de* ***locales disponibles*** *en venta o alquiler en la zona seleccionada, para escoger el que mejor se ajuste a vuestras necesidades. No olvidéis la disponibilidad de locales y naves en los centros de empresas. Detallad a continuación vuestra investigación.*

*Por último, una vez elegido el local, puedes diseñar el* ***plano*** *de vuestras instalaciones, para ello, tendréis que considerar las necesidades de edificios, las tareas a realizar, la organización espacial del personal de la empresa, etc.*

*En los demás apartados, añade lo que necesites.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Descripción técnica** | **Propiedad/Alquiler** | **Dimensiones** | **Coste total compra** | **Coste total alquiler** |
| *Local, calle…* |  |  |  |  |
| *Almacén, calle…* |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

4.2.2.Recursos Materiales y Técnicos

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Recursos materiales para producción** | | | | | |  |
| **Sección de producción** | **Descripción técnica** | **Marca o distribuidor** | **Número de unidades** | **Coste unitario** | **IVA**  **%** | **Coste total** |
| *Almacén, oficina, tienda…* | *Carretillas elevadoras de 3..000 Kg.* | *Elevador* | *3* | *18.000 €* |  | *54.000 €* |
|  | *Vehículos* |  |  |  |  |  |
|  | *Herramientas* |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Recursos materiales para mobiliario y decoración** | | | | | | |
| **Sección de producción** | | **Descripción técnica** | **Marca o distribuidor** | **Número de unidades** | **Coste unitario** | **IVA**  **%** | **Coste total** |
| *Oficina, almacén, taller, restaurante…* | | *Mesa de escritorio modelo alfa.* | *Mesamia* | *3* | *134* |  | *412€* |
|  | |  |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Materias primas** | | | | | | |
| **Sección de producción** | | **Descripción técnica** | **Marca o distribuidor** | **Número de unidades** | **Coste unitario** | **IVA**  **%** | **Coste total** |
| *Oficina* | | *Papelería* | *panesa* | *300* | *134* |  | *412€* |
|  | | *Menaje cafetería* | *Bricote* | *400* | *0.023* |  |  |
| *Tienda* | | *Telas* | *Telaria* | *200* | *0.5* |  | *100* |
|  | |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Recursos técnicos** | | | | | |
| **Descripción técnica** | | **Marca o distribuidor** | **Número de unidades** | **Coste unitario** | **IVA**  **%** | **Coste total** |
| *Patente de uso de ….* | | *Office, nominaplus, adobe photoshop, sketchup,…* | *3* | *18 €* |  | *54 €* |
| *Licencia de…* | |  |  |  |  |  |
| *Dominio web, SEO…* | |  |  |  |  |  |
| *Uso de marcas…* | |  |  |  |  |  |
| *Estudio técnico de ….* | |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Suministros** | | | | | | |
| **Sección de producción** | | **Descripción técnica** | **Marca o distribuidor** | **Número de unidades** | **Coste unitario** | **IVA**  **%** | **Coste total** |
| *Todas* | | *Agua potable* |  |  |  |  |  |
|  | | *Electricidad* |  |  |  |  |  |
|  | | *Internet-Teléfono* |  |  |  |  |  |
| *Área Producción* | | *Gas* |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Suministros actividades auxiliares** | | | | | | |
| **Sección de producción** | | **Descripción** | **Marca o distribuidor** | **Número de unidades** | **Coste unitario** | **IVA**  **%** | **Coste total** |
| *Todas* | | *seguridad* |  |  |  |  |  |
|  | | *Limpieza.* |  |  |  |  |  |
|  | | *Prevención de riesgos laborales* |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Recursos para la puesta en marcha** | | | |
| **Sección de producción** | | **Descripción** | **IVA**  **%** | **Coste total** |
| *Todas* | | *Licencia de obras* |  |  |
|  | | *Obras en el local* |  |  |
|  | | *Decoración* |  |  |
|  | | *Gastos de constitución de la empresa, sociedad, etc.* |  |  |

4.2.3. Recursos Humanos

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

*Es el momento de definir el* ***personal necesario*** *para lograr los objetivos planteados en los anteriores epígrafes. Se debe incluir, como mínimo, el organigrama general de la empresa, que es aconsejable sea de tipo funcional. Es decir, al menos, indicar los distintos departamentos de la empresa y funciones de los mismos. También se pueden añadir otros como: organigramas analíticos, u organigramas parciales (si nos interesa destacar el funcionamiento de algún departamento o función concreta de la empresa).*

RECURSOS HUMANOS

*- Definición de los puestos de trabajo y personal necesario para cada tarea*

*- Costes (salario, seguridad social,otros)*

*- Servicios externos (si se utilizan. En este caso, debes señalarlo)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Departamento | Puesto de trabajo | Tipo de contrato  +  Jornada compl./parcial | Salario Bruto | Seguridad social (aportación empresarial) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

PLAN DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES:

*Indica la modalidad de Prevención que vas a utilizar para tu empresa*

1. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO:

5.1.- PLAN DE INVERSIONES:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | **Importe** | **IVA**  **(%)** | **IVA** | **TOTAL** | **Forma pago** |
| 1.- Terrenos y Edificios  *(adquisición de locales, no alquiler)* |  |  |  |  |  |
| 2.- Instalaciones: Luz, agua, Aire Acondicionado/Calefacción, |  |  |  |  |  |
| 3.- Maquinaria |  |  |  |  |  |
| 4.- Mobiliario |  |  |  |  |  |
| 5.-Equipos  informáticos  *(sofware y hadware)* |  |  |  |  |  |
| 6.- Vehículos |  |  |  |  |  |
| 7.- Otros |  |  |  |  |  |
| **TOTAL ACTIVO FIJO** |  |  |  |  |  |
| Gastos de puesta en marcha *(Notaría, Licencia de apertura, promoción publicitaria inicial,...)* |  |  |  |  |  |
| **TOTAL ACTIVO CIRCULANTE:** |  |  |  |  |  |
| TOTAL INVERSIONES |  |  |  |  |  |

# 5.2.- PLAN DE FINANCIACIÓN PARA LAS INVERSIONES PREVISTAS:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Recursos Propios**:  *[Aportaciones del empresario individual o de los socios en caso de sociedad mercantil].* | **DESCRIPCION** | **CANTIDAD** | **% sobre el Total de Inversión** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Recursos Ajenos**:  *[ Describir los préstamos solicitados, la* ***entidad*** *y las* ***condiciones*** *de los mismos: capital, intereses, plazo…]* | **DESCRIPCION** | **CANTIDAD** |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| ***Ayudas y subvenciones:***  *[Describir que ayudas se han solicitado, indicando el organismo y las condiciones de las mismas].* | **DESCRIPCION** | **CANTIDAD** |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **TOTAL DE FINANCIACION DEL PROYECTO** | |  | 100% |

\* DETALLE DEL PRÉSTAMO:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **AÑO** | **INTERESES**  **(a)** | **CUOTA AMORTIZACIÓN**  **(b)** | **CUOTA ANUAL**  **(a+b)** | **CAPITAL PENDIENTE** |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |

*Añade las filas que necesites*

# 5.3.- AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO:

# *Amortización del Inmovilizado (Equipamiento informático, maquinaria, elementos de transporte, locales,....):*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ELEMENTO** | **VALOR ADQUISICIÓN** | **VIDA ÚTIL** | **%**  **AMORTIZ.** | **CUOTA AMORTIZ. ANUAL** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*\*Cuadro ayuda para el cálculo de la amortización del inmovilizado*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Elementos de inmovilizado*** | ***Coeficiente lineal máximo*** | ***Período***  ***máximo*** |
| *EDIFICIOS* | *3%* | *68 años* |
| *ELEMENTOS DE TRANSPORTE* | *16%* | *14 años* |
| *EQUIPOS INFORMÁTICOS (sofware y hadware)* | *26%* | *10 años* |
| *MOBILIARIO Y ENSERES* | *10%* | *20 años* |

5.4. COSTES INICIALES Y UMBRAL DE RENTABILIDAD:

COSTES INICIALES (mensuales):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Concepto** |  | **Coste variable** | **Coste fijo** | **CT=CV+CF** |
| Materias primas |  |  |  |  |
| Almacenaje y mantenimiento |  |  |  |  |
| Suministros |  |  |  |  |
| Sueldos |  |  |  |  |
| Seguridad |  |  |  |  |
| Alquiler |  |  |  |  |
| Otros |  |  |  |  |
| *Añade las filas que necesites* |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

UMBRAL DE RENTABILIDAD (mensual):

***Q*** *(cantidad de ventas necesarias para cubrir gastos)* ***= CFtotales / (PVPunidad – CVunidad*)**

**PRODUCTO 1:** *pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.*

**PRODUCTO 2:** pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

**PRODUCTO 3:** pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

**PRODUCTO 4:** pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

**PRODUCTO 5:** pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

# 5.5.- PREVISIONES DE INGRESOS (Año 1):

*Describid las previsiones de ingresos, mes a mes, o por temporadas, durante el primer año*

5.6.- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (Año 1)

*Añade las filas que necesites*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC |
| A – INGRESOS | *100* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| B - GASTOS | *50* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C - RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN (A-B) | *50* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| D – INGRESOS FINANCIEROS | *5* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| E - GASTOS FINANCIEROS | *35* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| F - RESULTADO FINANCIERO (D-E) | *-30* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| G - RESULTADO DE LA ACTIVIDAD (C +F) | *20* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| H -BAI ( BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS ) (G) | *20* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| I – IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS | *1* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| J = BENEFICIO NETO (G-I) | *19* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

5.7.-PREVISIÓN DE TESORERÍA (Año 1)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC |
| A. COBROS | | | | | | | | | | | | |
| Ventas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| IVA repercutido**\*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Préstamos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Subvenciones |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Otros (pólizas crédito…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total cobros | *100* | *150* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| B. PAGOS | | | | | | | | | | | | |
| Proveedores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sueldos y salarios |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Seguridad social |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| I.R.P.F. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Impuestos y tasas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Comisiones |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Servicios bancarios |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Publicidad y promoción |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alquileres |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Suministros |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mantenimiento y reparación |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Servicios exteriores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Primas y seguros |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Gastos de transportes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pagos por inversión |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Intereses de créditos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| IVA soportado**\*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Otros pagos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total pagos | *50* | *45* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Diferencia (A-B)** | *50* | *105* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| IVA a ingresar\* | *10* | *20* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| SALDO | *40* | *85* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Saldo anterior** |  | *40* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Saldo acumulado** | *40* | *125* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. ESTUDIO JURÍDICO-FISCAL:
   1. Forma Jurídica

*Forma jurídica elegida, descripción, desembolso inicial, y justificación de la elección (análisis que se ha llevado a cabo para adoptar la decisión en detrimento de otras formas, incidiendo especialmente en las ventajas fiscales y/o subvenciones, régimen de seguridad social, forma de toma de decisiones, etc.*

* 1. Obligaciones Fiscales

*Tributos que debe pagar la empresa por la actividad que desarrolla, detallando ante qué entidad, modelos…*

* 1. Trámites de Constitución y Puesta en Marcha

*- Trámites de constitución y puesta en marcha de la actividad. Debes indicarlos, citando los documentos/impresos correspondientes y el organismo ante el que se tramitan.*

*- Gastos de constitución y puesta en marcha de la empresa.*

*- Calendario de actuaciones.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TRÁMITE** | **Modelo** | **ORGANISMO** | **Plazos** |
| *(Licencia de apertura, alta en la SS, licencia de obras, alta en IAE,….)--* | *(036,037,845,A2TA****…)*** | *(Hacienda, Ayuntamiento, Seguridad Social,…)* |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. ANÁLISIS DAFO Y CAME - ESTRATEGIAS.

Análisis D.A.F.O.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ANÁLISIS INTERNO | DEBILIDADES  Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de tu empresa | FORTALEZAS  Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento de tu empresa |
| *\*¿Tienes problemas de recursos de capital?*  *\*¿Qué factores pueden ser percibidos como una debilidad/carencia por parte de tus clientes potenciales?*  *\*¿Qué factores podrían reducir el éxito de tu proyecto?*  *\*¿Qué se podría mejorar?*  *Ejemplos:*  *-Recursos financieros limitados*  *-Equipo poco capacitado, motivado o comprometido*  *-Horarios o servicios limitados*  *-Ubicación inadecuada* | *\*¿Qué ventajas competitivas tiene tu proyecto?*  *\*¿Qué vas a hacer mejor que cualquier otro?*  *\*¿A qué recursos materiales o humanos tienes acceso?*  *\*¿Qué factores pueden ser percibidos como un beneficio por parte de tus clientes potenciales?*  *Ejemplos:*  *- Recursos financieros adecuados*  *-Eficacia y rapidez en la*  *prestación del servicio*  *-Equipo altamente cualificado* |
| ANÁLISIS EXTERNO | AMENAZAS  Factores externos que pueden impedir o dificultar el desarrollo de tu empresa | OPORTUNIDADES  Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva para tu empresa |
| *\*¿A qué obstáculos se enfrenta tu proyecto?*  *\*¿Qué están haciendo tus competidores?*  *\*¿Te pueden surgir nuevos competidores?*  *\*¿Qué disponibilidad de personal cualificado existe en el mercado para incorporarse a tu proyecto?*  *\*¿Puede alguna de las debilidades afectar seriamente al desarrollo de tu proyecto?*  *Ejemplos:*  *-Mercado saturado*  *-Competencia de servicios on-line*  *- Autosuficiencia del consumidor*  *- Dificultad para encontrar personal cualificado*  *-Alta rotación de personal* | *\*¿Cuáles son las tendencias del mercado?*  *\*¿Existe una coyuntura favorable para el desarrollo de tu proyecto?*  *\*¿Te favorecen los cambios tecnológicos, políticos o legales que se están presentando en el mercado?*  *\*¿Y los cambios en los patrones sociales y estilos de vida?*  *Ejemplos:*  *-Entrar en nuevos mercados (barrios nueva construcción o con escasez de tu actividad)*  *- Ofrecer servicios especializados*  *-Adaptación a los nuevos hábitos, horarios, de los consumidores*  *-Incorporación de las nuevas tecnologías a la gestión y operaciones diarias* |

Análisis C.A.M.E.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ANÁLISIS INTERNO  *CÓMO VOY A…* | CORREGIR LAS DEBILIDADES | MANTENER LAS FORTALEZAS |
|  |  |
| ANÁLISIS EXTERNO  *CÓMO PUEDO…* | AFRONTAR LAS AMENAZAS | EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES |
|  |  |

ORDEN DE ESTRATEGIAS:

*En qué orden aplicarás las estrategias, de todas las posibles que has planteado en el CAME*.