

# PLAN DE EMPRESA

## ESQUEMA PLAN DE EMPRESA

### 1. Portada Plan de Empresa

- Nombre de la Empresa y nombre y apellidos de los integrantes del equipo

### 2. Índice

- Numerado con todas las partes fundamentales del Plan de Empresa

### 3. Introducción:

#### 3.1 Breve resumen de la idea de negocio:

Explicad en qué consiste la idea de negocio de forma concisa y destacad los aspectos más relevantes del proyecto. (No debe ocupar más de media cara). Se debe detallar:

**Actividad:** ¿Qué productos o servicios ofrece?

**Clientela a la que se dirige:** ¿A quién le puede interesar? ¿Qué necesidades cubre?

**Propuesta de valor:** ¿Qué tiene de innovador? ¿Qué ventajas aporta respecto a los ya existentes?

#### 3.2 Datos de la empresa:

- Nombre de la empresa:
- Actividad:
- Ubicación geográfica:
- Fecha estimada de inicio de la actividad:
- Forma jurídica escogida:
- Número de trabajadores previstos:
- Inversión total:
- Recursos propios y necesidades de financiación

Este punto es una recapitulación de los puntos más significativos y es mejor hacerlo cuando ya se haya elaborado el proyecto.

#### 3.3 Datos personales y profesionales de los emprendedores:

- Nombre y Apellidos.
- Estudios realizados.
- Experiencia laboral.
- Otros conocimientos o experiencias relacionadas con la actividad empresarial a crear.
- Competencias emprendedoras

Se puede aportar un breve CV o ficha por cada emprendedor

# PLAN DE EMPRESA

## 4. Presentación de la empresa:

- Define el producto o servicio que se pretende ofrecer en la futura empresa y describe las características del mismo, determinando en qué consiste y para qué sirve.
- Cultura empresarial: Misión, Visión y Valores
- Imagen corporativa
- Responsabilidad Social Corporativa

## 5. Estudio de mercado

### 5.1 Descripción del mercado:

- Indica a qué mercado va destinado tu producto o servicio, cuáles son sus características y el ámbito geográfico en el que va a operar.
- Tamaño, cuota y estructura del mercado
- Tipo de Mercado
- Segmentación del mercado

### 5.2 Describe tu cliente objetivo o target:

- Identifica a tus clientes a través de aspectos tales como: sexo, edad, profesión, localización, nivel de renta, hábitos, etc.; en caso de que sean consumidores individuales. Si tu producto o servicio va dirigido a colectivos, indica si son PYMES, grandes empresas, multinacionales, organismos públicos, etc.
- Cuantifica el número de clientes potenciales.
- Mapa de empatía del cliente

### 5.3 Análisis del entorno:

#### *Macroentorno*

- Describe brevemente en qué medida los factores políticos, demográficos, económicos, jurídicos, socioculturales, tecnológicos o epidemiológicos pueden afectar a tu actividad empresarial.
- Clasifica el tipo de entorno.

#### *Microentorno*

- **Competidores:**
  - Identifica a los competidores y describe sus principales características:
    - 5.1.1.1 Tamaño de la empresa.
    - 5.1.1.2 Clientes.
    - 5.1.1.3 Nivel de precios.
    - 5.1.1.4 Características de sus servicios (ventajas competitivas)
    - Canales de distribución.
- **Productos Sustitutivos**
- **Barreras de entrada al sector**
- **Poder de negociación de los proveedores**

# PLAN DE EMPRESA

## ▪ Poder de negociación de los clientes

### 5.4 Análisis interno:

- Describe tus características personales, tanto positivas como negativas; tus características técnicas, experiencia y/o formación relacionada con la actividad de la empresa.
- Determina tu grado de preparación para dirigir y gestionar una empresa, así como tu capacidad para obtener los recursos económicos necesarios (recursos propios, capacidad para obtener un préstamo bancario, etc.).
- Trata de destacar las características de tu producto o servicio que ofrecen una ventaja o desventaja en relación a tus competidores.
- Efectúa una reflexión sobre los puntos fuertes y débiles de los promotores y de la empresa.

### 5.5 Análisis DAFO

- Refleja en el cuadro adjunto las conclusiones sobre amenazas y oportunidades del entorno y sobre puntos débiles y fuertes de su empresa.

INTERNO	EXTERNO
DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

- Oportunidades: aspectos positivos del macroentorno y microentorno para la creación de la empresa.
- Amenazas: aspectos negativos del macroentorno y microentorno.
- Fortalezas: puntos fuertes del análisis interno.
- Debilidades: puntos débiles del análisis interno.

## ▪ Estrategia CAME

## 6. Plan de Marketing

### 6.1 Marketing estratégico:

- Define la estrategia de posicionamiento que va a seguir la empresa explicando con qué características se desea que los consumidores perciban el producto/servicio diferenciándose de la competencia.

# PLAN DE EMPRESA

## 6.2 Marketing Operativo:

### Producto o servicio:

- Describe sus características: diseño, color, envase, coste, tamaño, duración, presentación, gama de servicios, asistencia técnica, etc.
- Indica el nombre o marca de su empresa, producto o servicio.
- Estima, en la medida de lo posible, si la demanda de tu producto o servicio tiene un carácter permanente o efímero, y la posibilidad de su empresa de adaptarse a esos posibles cambios de la demanda (ciclo de vida / flexibilidad).
- Trata de especificar si tu producto tiene una rentabilidad alta, media o baja, en función de sus costes, bien de elaboración o comercialización.
- Indica en qué medida están protegidas las características más importantes del producto: patentes, marcas registradas, licencias, franquicias, u otros medios legales.

### El precio:

- Determina el precio de tu producto o servicio, así como el método utilizado para determinarlo (por el coste, por la competencia o por lo que está dispuesto a pagar el cliente).

### La distribución:

- Describe los canales de distribución que piensas utilizar para llegar hasta tus clientes.
- En caso de que dispongas de contactos en los canales elegidos, enuméralos.
- Determina los periodos y formas normales de pago en dichos canales.

### La Promoción:

- Establece las formas y sistemas de promoción y publicidad que vas a utilizar para dar a conocer la empresa y tu producto (anuncios en prensa, radio, buzoneo, revistas especializadas, descuentos por lanzamientos, productos gratuitos, muestras).

## 7. Plan de producción u operaciones

- Describe qué medios técnicos y materiales son necesarios para llevar a cabo el proyecto empresarial.

### 7.1 Local

- Determina todas las características del local donde la empresa desarrollará su actividad.
  - Si es comprado o alquilado (su coste).
  - Su ubicación y accesibilidad.
  - Proximidad a la competencia, proveedores y distribuidores.
  - Reformas o gastos de adecuación.
  - Requisitos legales.

# PLAN DE EMPRESA

- Previsión de posibles ampliaciones.
- Almacén, si fuese necesario.

## 7.2 Maquinaria, mobiliario, herramientas, tecnología

Describe elementos necesarios y determina:

- Compra, alquiler o *leasing*.
- Sistema de amortización en caso de compra.
- Cantidad y precio.
- Coste de mantenimiento y reparación.

## 7.3 Transportes

- Describe y cuantifica los elementos de transportes en caso de que fueran necesario para el desarrollo de la actividad. Especifica si se realizará con medios propios o se contratará.

## 8. Organización y recursos humanos

- Detallar el número de personas que trabajará en el negocio y determinar que tareas realizará cada uno.
- Organigrama de la empresa.
- Efectúa una descripción de las características que deben reunir los trabajadores para cada puesto (perfil profesional).
  - Nivel profesional.
  - Formación.
  - Experiencia.
  - Cualidades personales.
  - Edad.
- Determina a través de qué medios se efectuará la selección del personal. (INEM, agencias privadas de colocación, anuncios en prensa, etc.)
- Indica qué modalidades de contratación vas a utilizar.
- Basándote en el cuadro adjunto, cuantifica los costes salariales del personal que precisa contratar.

Categoría profesional	Salario base unitario mensual	Seg. Social coste mensual a cargo de la	Nº. de trabajadores	Total coste salarial	Total primer año

# PLAN DE EMPRESA

$$S = \quad B = S/12 = \quad X \quad T = \% \quad C =$$

<b>COSTES SALARIALES TOTALES</b>	
----------------------------------	--

1) Para calcular el importe, s rvete del siguiente esquema:

S = Salario bruto anual (incluidas las pagas extras).

B = Base de cotización: salario bruto anual dividido entre 12 meses. La cantidad resultante se redondea a múltiplo de 3 000, salvo que no está incluida entre las bases máximas y mínimas de su categoría profesional establecidas anualmente, en cuyo caso se aplicará la base máxima o mínima que corresponda.

T = Tipo de cotización aplicable.

C = Cuota líquida a pagar.

## Seguridad y salud laboral:

- Describe en este apartado las medidas de seguridad y salud laboral exigibles por la legislación vigente y que sea necesario implantar en tu empresa.
- Cuantifica el coste de las distintas medidas, así como el de la suscripción de un seguro que cubra posibles riesgos.

## 9. Plan económico-financiero

- Deberá reflejar en los cuadros diseñados a tal fin: el Plan de Inversiones y su financiación; la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (con objeto de estimar el beneficio de la empresa); y la Previsión de Tesorería, (que nos indicará el dinero disponible para hacer frente a los pagos).
- Indicar  también el Plan de Amortización de su inmovilizado, y la amortización financiera en caso de haber solicitado un préstamo bancario.
- Es aconsejable también realizar un balance previsional que recoja, con la debida separación, los bienes y derechos que constituyen el activo de la empresa y las obligaciones y los fondos propios que forman el pasivo de la misma.
- Para poder cumplimentar los cuadros de las previsiones económicas de este apartado, se describen a continuación los conceptos utilizados.

### 9.1. Plan de inversiones y gastos:

#### a) Inversiones materiales:

- Edificios y locales: edificios locales y construcciones de cualquier tipo. Sólo en caso que sea de compra.
- Terrenos: solares urbanos, fincas r sticas y otros terrenos no edificadas. Solo en caso que sea de compra.
- Maquinaria: todo tipo de máquinas necesarias para la elaboración del producto. Equipos para procesar la información (ordenadores).
- Instalaciones: inversiones de la adecuación del local. Importes pagados para la

# PLAN DE EMPRESA

formalización de los contratos de luz, agua, gas, teléfono, etc. Instalaciones eléctricas, agua, gas, calefacción, teléfono, fax, etc.

- Elementos de transporte: vehículos de todo tipo destinados al transporte.
- Herramientas y utillajes: modelos, moldes, matrices y otros instrumentos y herramientas que se utilizan con la maquinaria.
- Mobiliario y enseres: toda clase de muebles, materiales y equipos de oficina (sillas, mesas, estanterías, máquinas de escribir, calcular, etc.). Fotocopiadoras.

## b) Inversiones inmateriales (derechos)

- Uso de aplicaciones informáticas: programas de ordenador.
- Concesiones administrativas: cantidad que se paga a una Administración Pública para poder explotar un servicio público.
- Derechos de traspaso/patentes y marcas: importes pagados por los derechos de arrendamiento de los locales (esta inversión no se amortiza). Gastos de investigación y desarrollo y los importes satisfechos por patentar o registrar una marca y/o el nombre comercial, etc.
- Canon de entrada en la franquicia: cantidad que el franquiciado paga al franquiciador por el derecho a explotar la franquicia.
- Depósitos y fianzas: dinero pagado como garantía del cumplimiento de una obligación (contratos de alquiler, etc.).

c) **Gastos necesarios para constituir y poner en marcha la empresa.** Los gastos que debo realizar para poder constituir mi empresa:

- Honorarios de abogados.
- Tasas notariales (escritura pública).
- Impuesto de Actividades Económicas.
- Elaboración de memorias y estudios de viabilidad. Licencia de apertura.
- Publicidad y promoción de lanzamiento.
- Etc.

d) **Stock mínimo de existencias iniciales.** El conjunto de mercaderías, materias primas, materias auxiliares, envases y embalajes, necesarios para poder iniciar la actividad.

e) **Dinero en efectivo.** Como mínimo necesitará tu empresa para los primeros meses, ya que lo normal es que vendas muy poco y los ingresos no te den para pagar los gastos normales de tú empresa (alquileres, suministros, gastos de personal, publicidad, etc.). El Plan de Tesorería te ayudará a calcularlo.

## Plan de Inversiones y gastos:

CONCEPTO	
<b>Inversiones Materiales:</b>	
Edificios, locales y terrenos	
Maquinaria	
Instalaciones	
Elementos de transporte	

# PLAN DE EMPRESA

Herramientas y utillajes	
Mobiliario y enseres	
<b>Inversiones inmateriales:</b>	
Derechos traspaso	
Patentes y marcas	
Depósitos y fianzas	
Canon de entrada en la franquicia	
Uso de aplicaciones informáticas	
<b>Gastos necesarios para constituir y poner en marcha la empresa</b>	
Gastos de constitución de la empresa	
Alquiler	
Suministros	
Salarios	
Otros gastos	
<b>El stock mínimo de existencias iniciales</b>	
Mercaderías	
Materias primas	
Envases	
Embalajes	
<b>Dinero en efectivo</b>	
<b>TOTAL</b>	

## 9.2. Plan de financiación. ¿Cómo financiaré las inversiones que necesito realizar?

- Recursos propios: aportaciones dinerarias y no dinerarias realizadas por los promotores, ahorros propios, cuenta ahorro-empresa, indemnizaciones por despidos o expedientes de regulación de empleo, ayudas de familiares o amigos, aportaciones de local, vehículos, etc.
- Créditos o préstamos y en su el aval de una sociedad de garantía recíproca: tanto los concedidos por entidades financieras como los que provienen de familiares o de los propios promotores y que estén gravados con intereses.
- Subvenciones: subvenciones recibidas de entidades públicas, fundaciones y asociaciones sin afán de lucro materializadas en el momento de iniciar la actividad, destinadas a inversiones en la empresa.
- Capitalización de las prestaciones por desempleo: pago único de las prestaciones por desempleo reconocidas.
- Sociedad Capital Riesgo: sociedades que invierten en tu empresa en los primeros momentos, si creen que tendrá un rápido desarrollo, y cuando alcanza el éxito venden su participación.
- *Business Angels*: inversores privados que se asocian contigo y además te prestan su experiencia empresarial.
- *Renting*: alquilar en vez de comprar



# PLAN DE EMPRESA

- *Leasing*: alquilar en vez de comprar con derecho a compra una vez finalizado el contrato.
- Financiación por parte de los proveedores: el propio vendedor te financia la compra que realices.
- Viveros de empresas: durante los primeros momentos te prestan el local, y otros servicios además de ayuda técnica por muy poco dinero e incluso gratuitamente.

## Plan de financiación:

CONCEPTO	IMPORTE	PORCENTAJE %
Financiación Propia		
Total financiación Propia		
Financiación Ajena		
Total financiación Ajena		
TOTAL		

## Coste de la financiación Ajena:

### Amortización financiera:

Capital:

Tipo de interés:

Plazo de amortización:

Años de carencia:

ANO	INTERESES	CUOTA DE AMORTIZACIÓN	CUOTA ANUAL	RESTO

## 9.3. Cuenta de pérdidas y ganancias

### ¿Será rentable mi empresa?

#### Ingresos:

- Ventas: ventas de productos o prestación del servicio que corresponden a la actividad principal de la empresa.
- Ingresos financieros: los intereses devengados a favor de la empresa.
- Subvenciones: las concedidas y previstas cobrar el año en curso.
- Otros ingresos: ingresos extraordinarios por una actividad no principal.

# PLAN DE EMPRESA

## Gastos:

- Compra de materias primas y auxiliares: compra de todo tipo de mercaderías y materias primas sujetas a transformación por el proceso productivo propio del negocio (también incluye los embalajes y envases).
- Retribución propia: retribución propia en el caso de autónomos.
- Seguros autónomos: cotizaciones al Régimen Especial de Autónomos (o cotizaciones del colegio profesional si están exentos de cotizar a la S.S.)
- Sueldo de personal o colaboradores: salarios brutos del personal asalariado y colaboradores (incluidos los gastos de transporte del personal al centro de trabajo, gastos de viajes y todo tipo de gastos sociales).
- Seguridad Social a cargo de la empresa: cuota patronal del Régimen General de la Seguridad Social.
- Gastos financieros: incluyen:
- Notarios, para ampliación de capital, formación, ampliación o cancelación de préstamos.
- Intereses de préstamos.
- Intereses, comisiones y gastos por descuento de efectos (letras), por cobro de recibos, etc.
- Gastos tributarios: incluyen toda clase de impuestos, contribuciones, tasas, etc., excepto los que gravan la renta, como el IRPF o el Impuesto de Sociedades (IS). Tampoco se incluye el IVA.
- Suministros: consumo de agua, luz, teléfono y otros servicios.
- Alquileres: los pagados por el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles (locales, despachos, maquinarias, leasing, etc.)
- Seguros: primas satisfechas en concepto de seguros, excepto la que comprende la Seguridad Social a cargo de la empresa.
- Mantenimiento y reparaciones: gastos derivados de la conservación del inmovilizado material (maquinaria, instalaciones, terrenos, etc.)
- Servicios exteriores: trabajos realizados por otras empresas, incluidos los que forman parte del proceso productivo (subcontratación), así como los importes fijos o variables que se satisfagan como contraprestación de servicios profesionales
- Independientes (asesorías, gestoría, etc.)
- Transportes: incluye todos los gastos por este concepto, tanto por compras como por ventas; si es un servicio a cargo de la empresa, como si son facturados por terceros. También incluye el combustible de la furgoneta propia.
- Gastos diversos: pagos originados por los gastos de limpieza, compras de material de oficina, fotocopias, impresos, publicidad, manutenciones, retenciones públicas, etc.
- Dotación a la amortización del inmovilizado: parte anual destinada al consumo o desgaste que experimenta el inmovilizado (material, inmaterial y financiero) como consecuencia de nuestra actividad económica, en función de unos porcentajes legalmente establecidos según la actividad.

## Cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias:

Cuenta de resultados	Año 1º	Año 2º	Año 3º
<b>Ingresos</b>			
<b>Ingresos de explotación</b>			
Ventas			
Subvenciones			
<b>Ingresos financieros</b>			
Intereses de cuenta banco			

# PLAN DE EMPRESA

Descuento por pronto pago			
<b>Gastos</b>			
<b>Gastos de explotación</b>			
Compra mat. Primas			
Compras de Mercaderías			
Alquileres			
Reparaciones			
Servicios profesionales			
Seguros			
Transporte			
Publicidad			
Suministros			
Impuestos			
Salarios			
Seguridad Social			
Amortización (Local, maquinaria, vehículo, etc)			
<b>Gastos financieros</b>			
Interés préstamo			
Gastos letras de cambios			
Gastos por transferencias			
<b>Resultado de la explotación=Ingresos de la explotación- Gastos de la explotación</b>			
<b>Resultado financiero= Ingresos de financiación-Gastos financieros</b>			
<b>Resultado ordinario antes de impuestos= Resultado de explotación + Resultado financiero</b>			

## 9.4. Previsión de tesorería:

¿Podré disponer de dinero en cada momento para poder hacer frente a los pagos originados por la actividad de mi empresa?

### Cobros

- Ventas: ventas del producto o prestación del servicio que corresponden a la actividad de la empresa.
- Prestamos: cobros de préstamos concedidos o devueltos.
- Subvenciones: subvenciones cobradas efectivamente durante los períodos reseñados en la previsión de tesorería.
- Otros: incluye ingresos cobrados tales como:
  - Extraordinarios: por una actividad no principal
  - Financieros: cantidades percibidas en concepto de intereses en cuentas bancarias, así como dividendos o intereses procedentes de inversiones en acciones, bonos, obligaciones, etc.

# PLAN DE EMPRESA

## Pagos

- Proveedores: pagos originados por la compra de materias primas y de materiales necesarios para el proceso productivo.
- Sueldos y salarios: salarios brutos del personal asalariado y colaboradores (incluidos los gastos del transporte del personal al centro de trabajo, gastos de viajes, y todo tipo de gastos sociales).
- Seguridad Social: SS a cargo de la empresa (Régimen General de la SS) y/o seguro de autónomos.
- Impuestos y tasas: incluyen toda clase de impuestos, contribuciones, tasas.
- Comisiones: importe que refleja un porcentaje sobre las ventas efectuadas por terceras personas como contraprestación al servicio realizado.
- Servicios bancarios o similares: comisiones satisfechas a los bancos u otras entidades. Servicios tales como: transferencias, cobros con tarjetas de crédito, etc.
- Publicidad y promoción: pagos derivados de la publicidad y promoción del producto o servicio que ofrece la empresa.
- Alquileres: los pagados por el arrendamiento de bienes muebles o inmuebles (locales, despachos, maquinarias, leasing, etc.).
- Suministros: pagos derivados de consumos de agua, luz, teléfono, gas y otros suministros.
- Mantenimiento y reparaciones: gastos derivados de la conservación del inmovilizado material (maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios, etc.).
- Servicios exteriores: trabajos realizados por otras personas, incluidos los que forman parte del proceso productivo (subcontratación), así como los importes fijos o variables que se satisfagan como contraprestación de servicios profesionales independientes (asesorías, gestorías, etc.).
- Primas de seguros: pagos efectuados a las compañías de seguros para la cobertura de riesgos.
- Gastos de transporte: incluye todos los gastos por este concepto, tanto por compras como por ventas; tanto si es un servicio por parte de la empresa, como si son facturados por terceros. También incluye el combustible de la furgoneta propia.
- Pagos por inversiones: importe correspondiente al pago aplazado por la compra de inmovilizado.
- Intereses de créditos: sólo la parte correspondiente a los intereses con que está gravado el préstamo.
- Devolución de créditos: sólo la parte que corresponde a la amortización del principal.
- Otros pagos: pagos originados por los gastos de limpieza, compras de material de oficina, fotocopias, impresos, publicidad, manutenciones, retenciones públicas, etc.
- Diferencia cobros-pagos: resultado de restar del total de cobros el total de pagos.

## Plan de Tesorería:

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Entradas de dinero</b>													

# PLAN DE EMPRESA

Aportaciones socios													
Préstamos													
Ventas													
Subvenciones													
Intereses de la cuenta corriente													
Otros ingresos													
<b>Total entradas</b>													
<b>Salidas de dinero</b>													
Compras de activos fijos													
Compras de mercaderías													
Compras de materias primas													
Alquiler													
Fianza alquiler													
Seguros													
Devolución préstamo													
Intereses del préstamo													
Salario													
Seguridad Social													
Suministros:													
Agua													
Electricidad													
Teléfono													
Internet													
Publicidad													
Impuestos													
<b>Total Salidas</b>													

# PLAN DE EMPRESA

<b>Entradas menos salidas</b>													
<b>Saldo acumulado en la cuenta corriente</b>													
<b>Saldo cuenta crédito</b>													

## 9.5 Balance de situación

### ¿Cuál es la situación económica y financiera de mi empresa?

El modelo de balance propuesto es sólo orientativo. Incluye aquellas cuentas que se consideran más usuales.

- Balance: es el estado financiero que refleja la situación económica y financiera de la empresa en un momento determinado.
- Activo no corriente: está formado por los elementos vinculados a la empresa de una manera permanente.
- Inmovilizado material: se corresponde con los elementos patrimoniales tangibles, muebles o inmuebles.
- Inmovilizado intangible: representa elementos patrimoniales intangibles constituidos por derechos susceptibles de valoración económica.
- Inversiones financieras a largo plazo: aquí van a figurar inversiones que van a permanecer más de un año en la empresa.
- Inversiones inmobiliarias: inmuebles (terrenos, construcciones y bienes naturales) que se posean para obtener rentas, plusvalías o ambas, en lugar de ser empleados para la producción de bienes o servicios.
- Activo corriente: los elementos que lo integran son aquellos que permiten la realización de la actividad en su ciclo productivo (compra-producción-cobro).
- Existencias: incluye mercaderías (lo compramos para venderlo sin transformarlo), materias primas, productos en curso, productos terminados.
- Créditos a cobrar: incluirá todos los elementos que supongan créditos a favor de la empresa y que se cobren a corto plazo.
- Efectivo: comprenderá todos los elementos que supongan dinero en efectivo, o que se puedan convertir en efectivo rápidamente.
- Pasivo + patrimonio neto: se incluyen los elementos con los cuales hemos financiado el activo. En el pasivo aquellos elementos de financiación que son deudas y en el patrimonio neto aquellos elementos de la financiación que no son deudas.
- Patrimonio neto: es lo que queda del activo una vez que hemos descontado las deudas de la empresa.
- Pasivo: representa las deudas de la empresa.
- Pasivo no corriente: deudas a largo plazo, más de un año.

# PLAN DE EMPRESA

- Pasivo corriente: deudas a corto plazo, menos de un año.

## Balance de situación

ACTIVO		PASIVO + PATRIMONIO NETO	
		Patrimonio Neto	
Activo no Corriente		Pasivo no Corriente	
Inversiones inmobiliarias			
Inmovilizado material			
Inmovilizado intangible			
Inmovilizado financiero			
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Existencias			
Créditos a cobrar			
Efectivo			
TOTAL		TOTAL	

## Amortización del inmovilizado

ELEMENTO	VALOR ADQUISICIÓN	COEFICIENTE%	CUOTA DE AMORTIZACIÓN

# PLAN DE EMPRESA

--	--	--	--

## 9.6 Análisis financiero:

- Fondo de maniobra y ratios

## 10. Forma jurídica y trámites de constitución

- Elección de la forma jurídica: Especificar la forma jurídica que tendrá el negocio, los motivos de su elección y las ventajas e inconvenientes de la forma jurídica elegida.
- Indicar los trámites de constitución para la forma jurídica elegida.
- Incluir un resumen de los principales trámites para el cumplimiento de los trámites municipales, laborales, fiscales y contables.

## 11. Viabilidad ¿Por qué es viable nuestra idea?

Finalmente resumiremos por qué creemos que es viable nuestra idea en base a todo lo que hemos visto en los puntos anteriores. Destacando la oportunidad de mercado, las ventajas competitivas de nuestros productos o servicios, sus posibilidades de ventas, la viabilidad económica y financiera, y sobre todo la capacidad del equipo humano para llevarlo a cabo. No debe ocupar más de media cara.

## 12. Anexos

- Canvas o Lienzo de Modelo de Negocio
- Curriculum de los emprendedores
- Otros documentos que den credibilidad al proyecto (planos del local, fotos, presupuestos, etc.)