

# Plan de empresa:

## 1. Introducción

### PROMOTOR / ES

#### DATOS PERSONALES:

Nombre y apellidos:

Edad:

DNI / NIF:

Domicilio:

Teléfono / Fax:

Estado civil:

#### DATOS PROFESIONALES DEL PROMOTOR:

- Estudios realizados:

- Experiencia laboral:

-

#### DATOS PERSONALES:

Nombre y apellidos:

Edad:

DNI / NIF:

Domicilio:

Teléfono / Fax :

Estado civil:

DATOS PROFESIONALES DEL PROMOTOR:

- Estudios realizados:

- Experiencia laboral:

- Titulación

## **2. Definición del par producto / mercado**

DEFINICIÓN DEL PAR PRODUCTO / MERCADO:

## **3. Estudio de mercado**

### **3.1. ANÁLISIS EXTERNO**

FACTORES DEL MACROENTORNO:

MICROENTORNO: CLIENTES

*Identificación de clientes:*

Nº de ellos:

Sexo:

Edad:

Profesión:

Localización:

Nivel de renta:

Hábitos:

MICROENTORNO: PROVEEDORES:

Identificación:

Ubicación:

Gama de productos:

Plazo de entrega: -

Forma de distribución:

Servicio posventa:

Calidad:

MICROENTORNO: COMPETIDORES:

Tamaño de la empresa:

Ubicación:

Nivel de precios:

Características de sus servicios (ventajas competitivas):

Canales de distribución:

#### OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL ANÁLISIS EXTERNO:

Oportunidades:

Amenazas:

#### 3.2. Análisis interno

Características personales del promotor / es :

Capacidad técnica: formación y experiencia:

Capacidad gerencial (conocimientos para dirigir y gestionar la empresa):

Capacidad económica (para la obtención de los recursos necesarios):

Características del producto o servicio: ventajas y desventajas:

#### PUNTOS FUERTES Y DÉBILES DEL ANÁLISIS INTERNO

#### 3.3. Análisis DAFO

INTERNO	EXTERNO

DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

**4. Plan de *marketing***

4.1. PRODUCTO O SERVICIO

Características:

Nombre o marca:

Demanda:

Rentabilidad:

Protección legal:

4.2. PRECIO

#### 4.3. DISTRIBUCIÓN

#### 4.4. COMUNICACIÓN

Publicidad:

Promoción:

### **5. Infraestructuras**

#### 5.1. LOCAL

Descripción y coste:

#### 5.2. MAQUINARIA, MOBILIARIO Y HERRAMIENTAS:

Descripción y coste:

### **6. Organización y recursos humanos**

Funciones y tareas necesarias para el desarrollo de la actividad:

N.º de trabajadores necesario:

Perfiles profesionales:

Modalidades de contratación: Trabajo Autónomo

**COSTE DEL PERSONAL ASALARIADO**

<b>CATEGORÍA PROFESIONAL</b>	<b>SALARIO BASE UNITARIO MENSUAL</b>	<b>SEG. SOCIAL COSTE MENSUAL A CARGO DE LA EMPRESA</b>	<b>NÚMERO DE TRABAJADORES</b>	<b>TOTAL COSTE SALARIAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL PRIMER AÑO</b>
<b>COSTES SALARIALES TOTALES</b>					

## 7. Plan económico financiero

A) plan de inversiones y gastos

<b>CONCEPTO</b>	
<b>Inversiones materiales:</b>	
Edificios, locales y terrenos	
Maquinaria	
Instalaciones	
Elementos de transporte	
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>	
Abogado	
Notario	
Registro Mercantil	
Asesoría	
Promoción de la empresa y campaña de lanzamiento	
Impuestos	
<b>El stock mínimo de existencias iniciales</b>	
Mercaderías	
Materias primas	
Envases	





<b>Salidas de dinero</b>													
Compras de activos fijos													
Compras de mercaderías													
Compras de materia prima													
Fianza del alquiler													
Seguros													
Seguridad Social													
Publicidad													
Herramientas y utillaje													
Impuestos													
Sueldos y salarios													
<b>Total salidas</b>													
<b>Entradas <i>menos</i> Salidas</b>													
<b>Saldo acumulado en la cuenta corriente</b>													
<b>Saldo cuenta crédito</b>													

E) Cuenta de resultados ó de pérdidas y ganancias

<b>Cuenta de resultados previsional</b>	<b>1<sup>er</sup> Año</b>	<b>2<sup>o</sup> Año</b>	<b>3<sup>er</sup> Año</b>
<b>Ingresos</b>			
<b>Ingresos de explotación</b>			
Ventas			
Subvenciones			
<b>Ingresos financieros</b>			
Intereses cuenta banco			
Descuento por pronto pago			
<b>Gastos</b>			
<b>Gastos de explotación</b>			
Compras de Mt. primas			
Compras de mercaderías			
Alquileres			
Reparaciones			
Servicios de profesionales			

Seguros			
Transporte			
Publicidad			
Suministros			
Impuestos			
Salarios			
Seguridad Social			
Amortización local, maquinaria, vehículo, etc.)			
<b>Gastos financieros</b>			
Intereses préstamo			
Gastos letras cambio			
Gastos por transferencias			
<b>Resultado de explotación = Ingresos de explotación - Gastos de explotación</b>			
<b>Resultado de Financiero = Ingresos de financiación - Gastos financieros</b>			
<b>Resultado Ordinario antes de impuestos = Resultado de explotación + Resultado financiero</b>			

F) Balance

<b>BALANCE</b>					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO+PATR. NETO</b>		
			<b>Patrimonio Neto</b>		
			Capital		
			Pérdida y ganancias		
<b>Activo no Corriente</b>			<b>Pasivo no Corriente</b>		
Inmovilizado Intangible					
Inmovilizado Material					
Herramientas y utillaje					
Inversiones Inmobiliarias					
Inmovilizado Financiero					

<b>Activo Corriente</b>			<b>Pasivo Corriente</b>		
Existencias			Impuestos pendientes de pago		
Créditos a cobrar					
Efectivo					
Banco					
<b>TOTAL</b>			<b>TOTAL</b>		

G) Amortización del inmovilizado

ELEMENTO	VALOR ADQUISICIÓN	COEFICIENTE %	CUOTA DE AMORTIZACIÓN

## 9. Forma jurídica y trámites

Alta de autónomo en Hacienda

