

## ANEXO III

### MODELO PLAN DE EMPRESA

Adjuntamos este modelo con el contenido esencial, no obstante se puede cambiar la denominación u orden según el modelo de plan de empresa utilizado:

#### 0. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y DEL PROMOTOR

DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO	
Nombre que identifica el proyecto:	
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	

#### 1. 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), enfoque de género, igualdad de oportunidades y conciliación vida laboral y familiar:

Descripción de los productos y/o servicios.	
¿Qué es lo que ofrecemos?	
¿para qué sirve?	
¿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	

#### 2. 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:

NÚM.: -

FECHA: -

REF. -

**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	

**3. 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	

NÚM.: -

FECHA: -

REF. -

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

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

#### 4. 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>

#### 5. ORGANIZACIÓN Y PERSONAL (RR.HH)

Es interesante reflejar el organigrama de la empresa, debemos incluir una descripción detallada de los diferentes puestos de la empresa:

Número de puestos de trabajo creados. Funciones, experiencia y tipo de contrato.	
Fomento de empleo en colectivos desfavorecidos (menores 35 años, parados larga duración y diversidad funcional superior al 33%).	
Servicios externos necesarios.	
Aspectos que promuevan la integración de la perspectiva de género.	
Aspectos que promuevan la igualdad y la conciliación (p.e. estar en posesión del sello de calidad “Empresa amiga de la familia”).	

NÚM.: -

FECHA: -

REF. -

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)

### PLAN DE INVERSIONES INICIALES

CONCEPTO	€
<b>ACTIVO NO CORRIENTE (FIJO)</b>	
Gastos de constitución y puesta en marcha: notaría, licencias, etc	
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>	

NÚM.: -

FECHA: -

REF. -

### 👉 FINANCIACIÓN PREVISTA

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

#### PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

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 tres).	
Justificación de los supuestos en los que se basan estas previsiones	



NÚM.: -

FECHA: -

REF: -

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Ventas / Prestación de Servicios			
Otros ingresos extraordinarios (ejemplo subvenciones)			
<b>TOTAL</b>	€	€	€
<b>GASTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</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			
Beneficio neto (después de impuestos)			



NÚM.: -

FECHA: -

REF. -

**PREVISIÓN DE TESORERÍA**

	ENER	FEBR	MARZ	ABRI	MAY	JUNI	JULI	AGOS	SEPT	OCTU	NOVI	DICI
<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>												