



# GUIA PARA ELABORAR UN PLAN EMPRESA

NOMBRE 1<sup>er</sup> APELLIDO 2<sup>o</sup> APELLIDO  
(Nº IDENTIFICACION)

- Índice
- Paginar

## 1. DATOS BASICOS DEL PROYECTO

### 1.1. Nombre del proyecto:

*Nombre comercial del negocio (en caso de no tener nombre comercial será el nombre completo del/de la promotor/a o nombre de la sociedad)*

### 1.2. Ubicación:

*Donde se va a desarrollar la actividad, indicando dirección del local o la ciudad donde se va a instalar.*

### 1.3. Forma jurídica:

Indicar si se va a trabajar como persona física (autónomo), persona jurídica (sociedad limitada, comunidad de bienes, sociedad civil...), autónomo económicamente dependiente TRADE (para lo que es necesario tener un contrato TRADE)...

### 1.4. Numero de trabajadores previstos:

Indicar numero de trabajadores que se van a contratar (contrato laboral) sin contar el/la promotor/a del proyecto.

### 1.5. Sector actividad:

*Breve descripción de la actividad y sector al que pertenece.*

## 2. PROMOTORES DEL PROYECTO (si solo hay un/a promotor/a se indica 2. PROMOTOR/A DEL PROYECTO)

### 2.1. Identificación del/de la promotor/a o promotores/as. Datos personales: (Si hay varios/as promotores/as los datos de cada uno/a: Socio/a 1: Datos Personales)

Nombre:

Apellidos:

Nº de Identificación:

Nacionalidad:

Fecha de nacimiento:

Domicilio completo:

### 2.2. Breve historial profesional de los/as promotores/as. Destacando los conocimientos y experiencia relacionados con la actividad que se emprende:

*Curriculum personal del/de la promotor/a del proyecto (estudios y experiencia laboral) destacando aquellos relacionados con la actividad que se va a desarrollar y que puedan reforzar la viabilidad del proyecto. Hacer referencia al curriculum anexo al final.*

### 2.3. Situación económica-financiera personal actual (ingresos, gastos, patrimonios, deudas)

*Descripción de situación económica personal del/de la promotor/a, indicando los ingresos, gastos, patrimonios o deudas personales actuales del/de la promotor/a.*

*Se aporta en Anexo el Certificado Bancario del/de la Promotor/a*

2.4. Grado de dedicación futura al proyecto

*Indicar el numero de horas que se van a dedicar a la actividad (jornada completa o jornada parcial).*

**3. DESCRIPCION DE LOS PRODUCTOS/SERVICIOS (se adapta a la actividad, si solo hay Productos se pone 3. Descripción de los productos..)**

3.1. Descripción de los productos y/o servicios

*Explicación lo mas extensa posible de la actividad que se va a desarrollar, si se trata de compraventa o fabricación de productos, si se trata de prestar un servicio, del sector al que pertenece, que necesidades cubre, porque es necesario...*

3.2. Elementos innovadores que incorporan, caracteres diferenciales respecto a los de la competencia.

*Indicar que ventajas tiene tu negocio frente al de la competencia, que es en lo que destacas o que aportas diferente.*

**4. DESCRIPCION DEL NEGOCIO**

4.1. Descripción del plan de producción

*Explicación de como vas a organizar el servicio a prestar, que tareas hay que hacer para el desarrollo de la actividad.*

4.2. Principales costes

*Breve explicación (no es necesario poner cifras) de los principales costes ocasionados del desarrollo de la actividad, como pueden ser cuota autónomos de la seguridad social, suministros, compra de materiales, alquiler...*

4.3. Proveedores mas importantes

*Indicar cuales serán tus principales proveedores, como vas a trabajar con ellos, precios que tienen...*

4.4. Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso:

*Hacer una descripción del local donde se desarrollará la actividad (también del barrio o la zona en la que este situado. Y descripción de la maquinaria que vas a necesitar, así como indicar si ya cuentas con ella o esta pendiente de adquirir. Si no necesitas ningún local o maquinaria porque trabajas en tu casa o fuera de ella explicarlo también.*

4.5. Comparación con otras empresas del sector.

**5. ANALISIS DEL MERCADO**

5.1. Aspectos generales del sector. Evolución previsible.

*Información sobre mercado al que pertenece la actividad que va a desarrollar el promotor/a, cual es su situación actual, su evolución, información demográfica, ...*

5.2. Clientes actuales y potenciales

*Explicación de a quien va dirigido tu producto o servicio, quienes serian tus clientes. Indicar también si ya has contactado con algún cliente potencial y estos estarían interesados en contratarte (adjuntar cartas de intención de contratación)*

- 5.3. Competencia: Empresas mas importantes del sector (con su ubicación geográfica), datos más significativos y evolución.

*Explicar quienes serian tus competidores, poniendo ejemplos si fuera posible, indicando sus puntos fuertes y débiles...*

- 5.4. Relación oferta/demanda

*Cual es la relación entre la oferta y la demanda en la actividad que se va a desarrollar.*

## 6. PLAN COMERCIAL

- 6.1. Estrategia de ventas, precios, distribución, etc.

*Por un lado, explicar quien va a realizar la labor comercial, como se va a vender el producto o servicio, si se trata directamente con los clientes finales o con intermediarios. Y por otro lado explicar como se van a calcular los precios de venta (si se va a cobrar por servicio, por hora, en caso de la venta de productos cual será el margen de venta, etc), compararlos con los de la competencia...*

- 6.2. Promoción, publicidad, etc.

*Explicar como vas a dar a conocer el producto o el servicio, que medios publicitarios se van a realizar, como por ejemplo redes sociales, pagina web, internet, publicidad en prensa, boca a boca...*

## 7. ORGANIZACIÓN Y PERSONAL (solo si hay contratación de trabajadores, sino hay se quita el apartado del plan de empresa)

- 7.1. Plantilla de la empresa

*Indicar si se tiene previsto la contratación de trabajadores, y si es así como seria la organización y sus funciones.*

- 7.2. Experiencia profesional previa

*Indicar cual es la experiencia previa que se pedirá en la búsqueda de personal.*

- 7.3. Plan de formación

*Si se tiene previsto realizar un plan de formación para los trabajadores, explicar en que consistiría y en que materias se haría la formación.*

- 7.4. Servicios externos necesarios

*Se trata de la contratación de otros profesionales necesarios para desarrollar la actividad. Explicar cual es la necesidad para la contratación de otros profesionales, que tipo de servicios habría que contratar...*

## 8. PLAN DE INVERSIONES INICIALES

CONCEPTO	Euros
Terrenos y bienes naturales (en caso de compra)	
Construcciones (Naves, edificios, construcción nueva)	
Maquinaria (en caso de compra)	

Instalaciones (reformas de local, instalación teléfono, luz, agua, gas, etc)	
Elementos de transporte (vehículos de todo tipo destinados al transporte)	
Herramientas y utillajes	
Mobiliario y enseres (todo tipo de mobiliario y materiales de oficina como fotocopiadora, etc)	
Derechos de traspaso / patentes y marcas (Lo pagado por derechos de traspaso y los importes de pago de marcas y patentes)	
Depósitos y fianzas (dinero por fianza de contrato de alquiler o cualquier otra garantía)	
Gastos de constitución y puesta en marcha (Tasas notariales, licencias de apertura, estudios de viabilidad, publicidad de lanzamiento, etc)	
Materias primas (Lo necesario para fabricar el producto, mercaderías a vender, embalajes, envases, etc)	
Otros gastos (material de oficina, productos de limpieza, previsión de imprevistos...)	
Provisión de fondos (dinero de mantenimiento hasta cobrar las primeras facturas)	
<b>TOTAL</b>	

## 9. CUENTA PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas / Prestación del Servicio (Detallado por volumen de ventas por producto o servicio, unidades y precios)			
<b>TOTAL</b>			

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Compras de materias primas y auxiliares (compra de todo tipo de mercaderías y mat. Que se van a transformar, incluyendo envases y embalajes)			
Retribución propia (en el caso de autónomos)			
Retribuciones a trabajadores (salarios brutos de los trabajadores)			
Cuotas de la Seguridad Social (cuotas de seguridad social al RETA y al RG propia y de trabajadores)			
Retribución de los servicios prestados por profesionales independientes (gastos de asesoría, gestoría...)			

Alquileres (por arrendamiento de locales, despacho, maquinas, leasing)			
Seguros (todas las primas de seguros salvo la de Seguridad Social)			
Mantenimiento y reparaciones (de maquinaria, instalaciones, terrenos)			
Servicios exteriores (subcontrataciones de trabajos a otras empresas o autónomos y primas regulares o no por servicios de gestorías, etc)			
Transportes (todo tipo de gastos relacionados, incluyendo gasolina)			
Gastos de Publicidad.			
Gastos por suministros y comunicaciones (gas, luz, teléfono, conexión internet, correo...)			
Material de oficina (papelería, fotocopias, manutenciones, etc)			
Gastos diversos (gastos de limpieza, manutenciones, etc)			
<b>Dotación a la amortización del inmovilizado</b> (parte anual destinada al consumo o desgaste del inmovilizado (material, inmaterial) como consecuencia de la actividad en función de los porcentajes legalmente establecidos.			
<b>Dotación a la amortización de gastos de establecimiento</b> (cuota anual que corresponde a la amortización de los gastos de constitución y puesta en marcha (máximo 5 años)			
<b>Gastos financieros</b> (intereses a pagar sobre préstamos y créditos)			
<b>TOTAL</b>			

<b>INGRESOS – GASTOS = (Beneficios antes de impuestos)</b>			
--	--	--	--

<b>INGRESOS – GASTOS – IMPUESTOS = (Beneficios después de impuestos)</b>			
--	--	--	--

- Para hacer los cálculos anuales se tienen en cuenta 12 meses, no los años naturales.
- Con poner la cantidad anual es suficiente no es necesario poner cantidades mensuales.