

## **GUIA DEL PLAN EMPRESA**

1. La Idea
2. Los Productos y Servicios
3. El Mercado
4. Análisis de la Competencia
5. Los Clientes
6. Los Proveedores
7. Plan de Producción / Prestación del Servicio
8. Plan de Operaciones
9. Plan de Recursos Humanos
10. Plan de Ventas
11. Plan de Promoción
12. Publicidad / Plan de Comunicación
13. Plan Económico Financiero
14. Financiación de las Inversiones
15. Cuenta de Resultados
16. Cuenta de Tesorería

# PLAN DE EMPRESA

## DATOS DE LA EMPRESA

Nombre o razón social:

Nombre comercial:

Fecha prevista constitución:

Forma Jurídica:

## 1.- LA IDEA

Descripción detallada de idea del negocio que plantea desarrollar.

## 2.- EL PRODUCTO/S O SERVICIO/S

Descripción detallada del producto o servicio que se va a ofrecer.

## 3.- EL MERCADO/S

Delimitar el segmento de Mercado al que se va a dirigir, nicho, cuota de mercado, oportunidad, Debilidades y Amenazas.

## 4.- ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Analice a su competencia y describa a sus competidores, Producto/Servicio, Fortalezas, Oportunidades.

## **5.- LOS CLIENTES**

**Describa como es el perfil de su cliente potencial, como llegar a el y donde encontrarle.**

**¿Como será el proceso de compra?**

## **6.- LOS PROVEEDORES**

**Describa como va a negociar con sus proveedores a través de los siguientes canales: Ventas directas, red comercial propia, Comisionistas e intermediarios, Mayoristas y empresas de distribución, Minoristas, Tiendas propias, Tiendas franquiciadas, Ventas por catálogo, Internet, otros. Y que política de compras, de cobros y pagos, plantean con cada uno de ellos. Definir si esta es a corto, medio o largo plazo.**

## **7.- PLAN DE PRODUCCION / PRESTACION DEL SERVICIO**

**Describa como va a producir sus productos o servicios. Cuánto produciré, cómo lo haré, cuándo, aprovisionamiento, almacenamiento, control de calidad, la normativa.**

## 8.- PLAN DE OPERACIONES

Describa Cual va a ser el importe en euros de cada operación que realice la empresa. En dicho plan detallará, los activos de la empresa que intervienen en el proceso.

### IMPORTE DE CADA OPERACIÓN.

LOCALES	
Superficie total necesaria en m <sup>2</sup>	
Oficinas en m <sup>2</sup>	
Servicios en m <sup>2</sup>	
Almacén en m <sup>2</sup>	
Planta de Producción en m <sup>2</sup>	
Zona de carga y descarga en m <sup>2</sup>	

  

RÉGIMEN DE PROPIEDAD	
Alquiler:	
Propiedad:	
Importe mensual:	
¿Contrato de alquiler?	
¿Es posible una opción de compra?	
Coste	
Años	
Importe de la opción	

### MAQUINARIA Y EQUIPO NECESARIO PARA LA EMPRESA

Descripción y coste de los equipos necesarios para la actividad.

MAQUINARIA	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
<b>TOTAL MAQUINARIA</b>					<b>Total Importe</b>	
MOBILIARIO	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
EQUIPOS INFORMÁTICOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
<b>TOTAL EQUIPOS INFORMÁTICOS</b>					<b>Total Importe</b>	

VEHÍCULOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
<b>TOTAL ELEMENTOS DE TRANSPORTE</b>					<b>Total Importe</b>	

OTROS EQUIPOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
<b>TOTAL OTROS EQUIPOS</b>					<b>Total Importe</b>	

### 9.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Describa y determine las necesidades de recursos humanos que tiene la empresa. Para ello, será necesario identificar las tareas que se realizan y las personas requeridas para llevarlas a cabo. Señale si considera que va a necesitar Recursos Humanos incluidos en alguno de los colectivos que se valoran de forma especial (mujer empleadora, contratos indefinidos, mayores de 45 años, menores de 25 años en busca de primer empleo, discapacitados, personal con conocimientos acreditados en uso de Nuevas Tecnologías)

Actividad servicio	Nº trabajadores necesarios para su ejecución	Coste salario mensual por trabajador (Sueldo + S. Social) (euros)	Total coste por trabajador y año para la actividad (euros)
<b>TOTAL</b>			

### 10.- PLAN DE VENTAS

Describa como va a llegar a sus clientes a través de los siguientes canales. Ventas directas, red comercial propia, Comisionistas e intermediarios, Mayoristas y empresas de distribución, Minoristas, Tiendas propias, Tiendas franquiciadas, Ventas por catálogo, Internet, otros. Detalle en euros la facturación que estima llegar a alcanzar en los tres primeros años.

## 11.- PLAN DE PROMOCION

Indicar tipo de promoción: Folleto explicativo y buzoneo, Carta presentación, Marketing Telefónico, Concertación telefónica visitas, Descuentos y ofertas especiales por lanzamiento de actividad, Prensa y/o Revistas especializadas, etc.

## 12.- PUBLICIDAD / PLAN DE COMUNICACIÓN

CANALES Y SOPORTES			
CONCEPTO	IMPORTE	IVA	TOTAL
Mailing / Buzoneo			
Anuncios de Prensa			
Radio			
Revistas especializadas			
Descuentos de Lanzamiento			
Boca a boca / Tarjetas personales			
Muestras Gratuitas			
Otros (Concretar)			

## 13.- PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

INVERSIONES INICIALES			
CONCEPTO	IMPORTE	IVA	TOTAL
Edificios y Locales			
Terrenos			
Maquinaria			
Instalaciones			
Elementos de Transporte			
Equipos Informáticos			
Herramientas y Utillaje			
Mobiliario y Enseres			

Derechos de Traspaso			
Patentes y Marcas			
Gts de Constitución y Pta. Marcha			
Materias Primas y Mercaderías			
Envases y Embalajes			
Otros			
<b>TOTAL</b>			

<b>14. LA FINANCIACION DE LAS INVERSIONES</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>Importe (Euros)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Recursos Propios		
Créditos/ Préstamos		
Proveedores		
Otros (Especificar)		
<b>TOTAL</b>		

<b>15. CUENTA DE RESULTADOS PREVISTOS</b>			
<b>RESULTADO DE LOS TRES PRIMEROS AÑOS</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Ventas			
Otros Ingresos			
<b>TOTAL Ingresos</b>			
Compras			
Variación Existencias(+/-)			
Gastos I + D			
Gastos de Personal			
Seguridad Social			
Tributos			
Primas de Seguros			

Arrendamientos y Cánones			
Suministros			
Reparaciones y Conservación			
Transportes			
Gastos Financieros			
Serv. Profesionales Ind.			
Publicidad, Promoción. y R.R.P.P.			
Otros Servicios			
Amortizaciones			
<b>TOTAL Gastos</b>			
<b>BENEFICIO NETO (A)</b>			
<b>CASH FLOW (A + B)</b>			

**16. CUENTA DE TESORERIA PREVISTA**

<b>AÑO 1</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Sept.</b>	<b>Octubre</b>	<b>Novbre.</b>	<b>Dicbre</b>	<b>Total</b>
<b>SALDO INICIAL</b>													
<b>(A) COBROS</b>													
Cobro de Clientes													
Aportación Promotores													
Préstamos y Créditos													
<b>(B) PAGOS</b>													
Pagos a Proveedores													
Sueldos y Salarios													
IRPF													
Seguridad Social /Autónomos													
Tributos y Tasas													
Primas de Seguros													
Arrendamientos													
Suministros													
Reparaciones y Conservación													
Transportes													
Gastos Financieros													
Otros Pagos por Gastos													
Inversiones en movilizado													
Devolución de Prestamos													
Pago de IVA													
Otros Pagos por Inversiones													
<b>(C) DIFERENCIA (A)-(B)</b>													
<b>SALDO FINAL</b>													

