



MODELO DE PLAN DE EMPRESA

I.- IDENTIFICACIÓN DEL PROMOTOR¹

1.- DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos	DNI/NIF	Edad
Domicilio	C.Postal	
Localidad	Provincia	
Email	Tfno	

II. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

1.- CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PROYECTO

1.1 Denominación / Constitución

Nombre		
Domicilio	Localidad y Provincia	C. Postal
Fórmula Jurídica Prevista	<i>Capital Social y estructura del mismo (aportaciones obligatorias para la adquisición de socio, clase laboral, clase general, aportaciones voluntarias, etc.)</i>	
Actividad económica		
Fecha constitución (prevista):	Fecha de alta I.A.E. (prevista):	

¹ En caso de ser varios los promotores presentar anexos, así como justificación documental de lo declarado.

Definir el producto o servicio a crear u ofrecer (características, en qué consiste, para qué sirve, a qué mercado va destinado, etc.).

A) ESTUDIO DE MERCADO

Cientes: *(Describa las características más destacadas del / los cliente/s potencial/es de su producto o servicios (nivel de ingresos, nivel cultural, edad, número de ellos, sexo, hábitos, profesión, si reside en el entorno de su negocio, etc)).*

Proveedores: *Señale sus principales características (Identificación, ubicación, gama de productos, condiciones de pago, forma de distribución, servicio postventa, calidad, etc.):*

Competidores: *Señale sus principales características (Tamaño de la empresa, ubicación, clientes, nivel de precios, características de sus servicios - ventajas competitivas, canales de distribución, etc.):*

B) PLAN DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD (MARKETING)

Ha pensado algún medio específico de dar a conocer su producto o servicio, y promover las ventas del mismo:

** En caso afirmativo indique lo siguiente:*

DEL PRODUCTO O SERVICIO:

Características	
Nombre o marca:	
Demanda (o ciclo de vida)	
Rentabilidad	
Protección legal	

PRECIO *(señalar el método de fijación de precios - demanda, competencia, costes - y las estrategias a seguir en la política de precios - de promoción, de banda de precios, psicológicos, con descuento, etc.):*

DISTRIBUCIÓN *(Indicar los canales de distribución, periodicidad, pautas -selectiva, exclusiva, intensiva – y forma de pago):*

COMUNICACIÓN *(Técnicas que se van a emplear - Publicidad y/o Promoción de ventas- y teniendo en cuenta ¿Cuánto se debe gastar? -estrategia del presupuesto-, ¿Qué se debe decir y cómo?- estrategia del mensaje-, ¿Qué medios se deben utilizar? -estrategia de medios-):*

C) PLAN DE PRODUCCIÓN

Volumen de Producción (Determinar la capacidad productiva en función de la previsión de ventas - ¿Cuánto voy a producir?-):

Método, sistemas y fases (Diseñar los métodos y sistemas de producción, fases a acometer y temporalización de las mismas -¿Cómo y cuándo lo haré?-):

Formas de aprovisionamiento de materias primas o mercaderías (forma, condiciones de entrega y pago):

Almacenamiento (Espacio necesario en función del aprovisionamiento, del cálculo de almacén de materias primas, productos semiterminados y terminados, y la rapidez del suministro al cliente):

Control de calidad (medidas de control a establecer - de gestión, de servicio-):

D) PLAN DE INFRAESTRUCTURAS

Locales, Edificios, Terrenos y Reformas (Descripción y coste, y en qué condiciones - compra, alquiler, cesión, etc.-):

Maquinaria, Mobiliario y Herramientas (Descripción y coste y en qué condiciones - compra, alquiler, leasing, etc.-):

Transportes (descripción y cuantificación):

E) ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Funciones y tareas necesarias para el desarrollo de la actividad (Describir el contenido de los puestos de trabajo y determinar número de trabajadores para cubrirlos y perfil profesional necesario):

Medios de selección de personal:

Modalidades de contratación:

Formación de trabajadores (Valorar la necesidad de formación y adaptación, forma de realizarla y estimación del coste):

COSTE PERSONAL ASALARIADO

CATEGORÍA PROFESIONAL	SALARIO BASE MENSUAL (UNITARIO)	S. SOCIAL COSTE MENSUAL CARGO EMPRESA	N.º TRABAJADORES	TOTAL COSTE SALARIO MENSUAL	TOTAL PRIMER AÑO
COSTES SALARIALES TOTALES					

F) PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	
1. PREVISIÓN DE INVERSIONES	
CONCEPTO	IMPORTE
Edificios, locales, terrenos	
Maquinaria	
Instalaciones	
Elementos de transporte	
Acondicionamiento de local	
Herramientas y utillaje	
Mobiliario y enseres	
Equipos para procesos de formación	
Derechos de traspaso, patentes y marcas	
Depósitos y fianzas	
Gastos de constitución y puesta en marcha (promoción)	
Materias primas	
Otros gastos	
Provisión de fondos	
TOTAL	

2.- PLAN DE FINANCIACIÓN	
CONCEPTO	IMPORTE
Financiación propia	
Créditos o préstamos concedidos	
Subvenciones	
Otras fuentes de financiación (leasing, aportaciones sin costes financieros, etc.)	
TOTAL	

3.- AMORTIZACIÓN FINANCIERA				
AÑO	INTERESES	AMORTIZACIÓN	CUOTA ANUAL	RESTO

Capital:

Tipo de interés anual:

Plazo de amortización:

Años de carencia:

GASTOS	IMPORTE AÑO 1	IMPORTE AÑO 2
Compras materias primas y auxiliares		
Existencias propias		
Retribución propia		
Seguros autónomos		
Sueldos de personal o colaboradores		
Seguridad Social a cargo de la empresa		
Gastos financieros		
Tributos (contribuciones, tasas, etc.)		
Suministros (luz, agua, teléfono, etc.)		
Alquileres		
Seguros		
Mantenimiento y reparaciones		
Servicios exteriores (gestoría)		
Transportes		
Gastos diversos		
Dotación de amortización de inmovilizado		
Dotación a la amortización de activo ficticio		
Dotación a las provisiones		
TOTAL		

INGRESOS-GASTOS (beneficios antes de impuestos) =

RECURSOS AUTOGENERADOS (beneficios + amortizaciones + dotación a las provisiones) =

4.- RENTABILIDAD ECONÓMICA

Resuma la valoración global que Ud. hace de su proyecto, teniendo en cuenta el beneficio o pérdida reflejados y su influencia en las inversiones iniciales.