

PLAN DE EMPRESA

Datos del solicitante		
Nombre o razón social		
Actividad		
Programa de ayuda solicitado		
Inversión total prevista (euros)		
Persona de contacto		Teléfono
Nº expediente		

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA IDEA EMPRESARIAL

1.1. Antecedentes de la empresa.-

1.2. Breve descripción de la idea empresarial.-

1.3. Ubicación de la empresa.-

2. EL PRODUCTO / SERVICIO.-

2.1 Breve descripción del producto/s o servicio

2.2 Líneas de producto o servicio ofrecidas.-

TABLA ESTUDIO DE COSTES VARIABLES, EN EMPRESA DE SERVICIOS:

PRODUCTO/SERVICIO	DESCRIPCIÓN COMPONENTES DE COSTE	UNIDADES UTILIZADAS (A)	COSTE / UNIDAD (B)	CV / COMPONENTE (A * B)	CV TOTAL
SERV. Nº 1	DESPLAZAMIENTO				<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> SUMA TOTAL COLUMNA ANTERIOR </div>
	Nº HORAS DESPLAZTO				
	Nº HORAS EJECUCIÓN				
	DESGASTE HERRAMIENTA				
	ALQUILER MÁQUINAS				
	MATERIAL FUNGIBLE				
	ETC...				
PROD./SERV. Nº	DESPLAZAMIENTO				
	Nº HORAS DESPLAZTO				
	Nº HORAS EJECUCIÓN				
	DESGASTE HERRAMIENTA				
	ALQUILER MÁQUINAS				
	MATERIAL FUNGIBLE				
	ETC...				

TABLA ESTUDIO DE COSTES VARIABLES, EN EMPRESA COMERCIAL.-

PRODUCTO	PRECIO MEDIO DE COMPRA (CV)
PROD. Nº 1	
PROD. Nº 2	

2.3 Necesidades que satisface el producto/servicio.-

2.4 Diferencias y novedades del producto frente a la competencia. Ventajas competitivas.-

Estudio comparativo de cada producto / servicio con los de la competencia			
PRODUCTO/SERVICIO	Ventajas competitivas sobre la competencia	Debilidades frente a la competencia	Acciones a llevar a cabo para superar las debilidades
Prod./serv. N° 1			
Prod./serv. N° 2			
Prod./serv. N° 3			
Prod./serv. N° 4			

2.5 Estudio de Costes, Márgenes y Precios de venta por producto /servicio en el mercado.-

Producto/servicio	Costes variables unitarios (cv)	Precio competencia	Precio de nuestra empresa	Margen bruto (precio - cv)	Margen bruto % (pvp-cv)/(pvp)* 100
Prod./serv. N° 1					
Prod./serv. N° 2					
Prod./serv. N° 3					
Prod./serv. N° 4					

3. **EL MERCADO:** Descripción del entorno.-

3.1 Análisis del mercado.-

3.2 Tipos de clientela.-

3.3 Proveedores.-

FACTORES A PONDERAR	CRITERIOS DE ELECCIÓN		
	PROVEEDOR / ACREEDOR N° 1	PROVEEDOR / ACREEDOR N° 2	PROVEEDOR / ACREEDOR N° 3
Precio			
Calidad			
Servicio postventa/ garantías ofrecidas			
Ubicación			
Descuento/ rappels			
Aceptan devoluciones			
Facilidades de pago			
Transporte a domicilio			
.....			
Total puntuación	TOTAL	TOTAL	TOTAL

3.4 Competencia.-

Denominación	Localización	Principal fortaleza	Principal debilidad

3.6. BARRERAS DE ENTRADA.-

--

3.7. Análisis DAFO

	Fortalezas	Débilidades
Análisis interno		
	Oportunidades	Amenazas
Análisis externo		

4 PREVISIÓN DE VENTAS

4.1 Previsión de ventas los tres primeros años. El primer año desglosado por meses.-

Ventas mensuales 1º año	Volumen de ventas (€)
Enero	
Febrero	
Marzo	
Abril	
Mayo	
Junio	
Julio	
Agosto	
Septiembre	
Octubre	
Noviembre	
Diciembre	
Total ventas 1º año	

- Realizar la previsión de ventas de los 3 primeros años, según el escenario de crecimiento planteado en el proyecto según la actividad y evolución del sector:

Ventas totales 1º año	Ventas totales 2º año	Ventas totales 3º año

5 PLAN DE COMUNICACIÓN MARKETING MIX

6 RECURSOS HUMANOS

6.1 Personal (socio/a y no socio/).-

COMPOSICIÓN DE SOCIOS/AS DE LA EMPRESA:

Nº SOCIOS/AS:					
Nombre socios	Formación	Participación en capital (%)	Trabajadores si/no	Puesto a desempeñar	Salario anual

COMPOSICIÓN DE LA PLANTILLA INICIAL DE TRABAJADORES DE LA EMPRESA:

Nº DE TRABAJADORES POR CATEGORÍA PROFESIONAL	CATEGORÍA PROFESIONAL
TOTAL:	

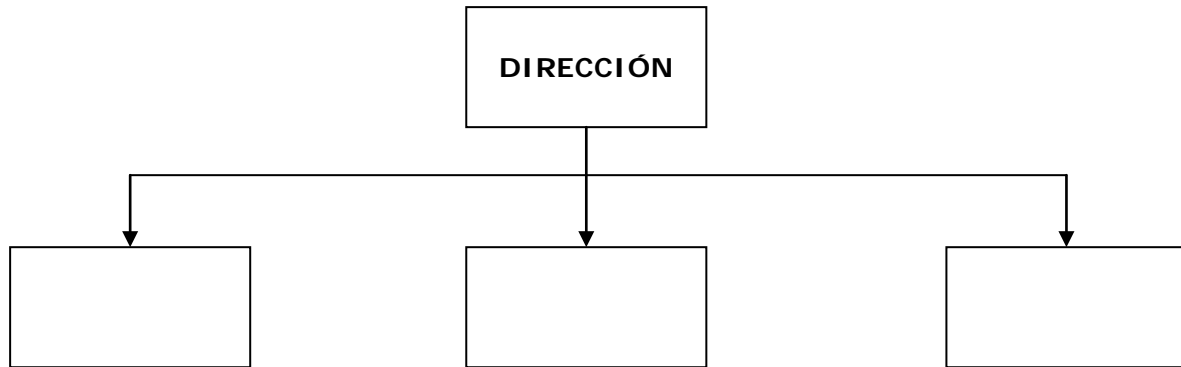
6.2 Tipo de contrataciones laborales.-

Categoría profesional	Tipo contrato	Duración	Convenio colectivo	Subvenciones contratación	Bonificaciones Seguridad Social por colectivo preferente

6.3 Organigrama funcional (Descripción de los puestos de trabajo).

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS, TAREAS/FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.

EJEMPLO:



6.4 Costes salariales (Seguir el modelo del cuadro adjunto a continuación)

PUESTO DE TRABAJO (Indicar puesto y número)	COSTE DE PERSONAL		TIPO CONTRATO (Indefinido o temporal)	FECHA PREVISTA CONTRATACIÓN
	SUELDOS Y SALARIOS (salario anual bruto)	SEGURIDAD SOCIAL (cuota patronal o autónomo)		
TOTAL				

7 PLAN DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Evaluación de Riesgos profesionales-Factores de riesgo

8 INFORME JURÍDICO – FISCAL

8.1 Forma jurídica elegida para tu proyecto y justificación de tu elección.-

8.2 Trámites y permisos necesarios para poder iniciar la actividad.-

8.3 Tributos.-

9-ANÁLISIS DE VIABILIDAD ECONÓMICA-FINANCIERA.-

CLASIF.	PLAN INVERSIÓN INICIAL	BASE IMPONIBLE	IVA	TOTAL
A	RÓTULO LOCAL			
A	MOBILIARIO (MUEBLES, ESTANTERÍAS Y ELEMENTOS DE DECORACIÓN..)			
A	MAQUINARIA E INSTALACIONES			
A	EQUIPOS INFORMÁTICOS			
A	EQUIPOS DE TRANSPORTE			
A	SOFTWARES Y PÁGINAS WEBS			
A	FIANZAS LOCALES			
A	DERECHOS DE TRASPASO			
A	LICENCIAS, PATENTES, MARCAS (PROP. INDUSTRIAL)			
A	ENVASES Y EMBALAJES INICIALES			
A	PRODUCTOS COMERCIALES (1º PEDIDO)			
A	MATERIAL PRIMAS			
A	ÚTILES Y HERRAMIENTAS			
A	TESORERÍA PREVISIONAL INICIAL			
G	GASTOS ESCRITURAS, REGISTRO M.			
G	LICENCIA ACTIVIDAD Y OTRAS TASAS			
G	ARREGLOS LOCAL + ALTAS (LUZ, AGUA, TELÉFNO)...			
G	HOSTING SERVIDOR WEB			
G	PUBLICIDAD INICIAL Y COMUNICACIÓN			
G	MATERIAL OFICINA Y CONSUMIBLE INFORMÁTICO			

TIPO I.V.A PRODUCTOS / SERVICIOS OBJETO DE LA ACTIVIDAD (VENTAS)		
---	--	--

TIPO FINANCIACIÓN	IMPORTE TOTAL €	DURACIÓN	TIPO INTERÉS
CAPITAL SOCIAL / APORTACIONES SOCIOS			
PRÉSTAMOS BANCARIOS			
PÓLIZA DE CRÉDITO BANCARIA			
FINANCIACIÓN DE PROVEEDORES DE INMOVILIZADO			
OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN			

GASTOS CORRIENTES DE ACTIVIDAD	BASE IMPONIBLE	IVA	TOTAL	PERIODICIDAD (*)
LUZ				
AGUA				
TELÉFONO				
ALQUILER O LEASING				
COMPRAS DE PRODUCTOS COMERCIALES				
COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES				
COMPRAS DE ENVASES Y EMBALAJES				
COMPRA DE MATERIAL DE OFICINA				
CONSUMIBLES INFORMÁTICOS				
MATERIAL ASEO Y/O SERVICIOS LIMPIEZA				
SUELDOS Y SALARIOS				
SEGURIDAD SOCIAL REGIMEN GENERAL				
SEGURIDAD SOCIAL AUTÓNOMS				
COLEGIOS PROFESIONALES				
SEGUROS RESPONSABILIDAD CIVIL				
OTROS SEGUROS: (ROBOS, INCENDIO..)				
INTERESES DE PRÉSTAMOS, CRÉDITOS				
REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN				
MANTENIMIENTO INFORMÁTICO				
PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN				
ASESORÍAS / GESTORÍAS				
AMORTIZACIONES DE INMOVILIZADO				
TASAS E IMPUESTOS MUNICIPALES				
SERV. EXT. PROFESIONALES INDEPENDIENTES				
TRANSPORTES DE VENTAS				
COMBUSTIBLES				

**(*) = MENSUAL, BIMENSUAL.
SEMESTRAL, ANUAL**

10. CONCLUSIONES FINALES.-