

ANEXO II

PLAN DE EMPRESA

El plan de empresa es la tarjeta de visita o carta de presentación con la que el emprendedor transmitirá tanto los conocimientos que acredita sobre el negocio y su mercado, como la propia solidez y rentabilidad empresarial que proyecta la idea que promueve.

En este plan, se tiene que precisar, detallar y examinar, con exhaustividad, rigor y talante vendedor, la oportunidad de negocio objeto del plan (desde la definición de la idea hasta la forma de llevarla a la práctica) analizando los distintos factores que la condicionan, de forma que favorezca su futura transformación en un proyecto empresarial viable y exitoso. Estos factores son, entre otros, el producto/servicio objeto de la idea, el mercado en el que va a competir, la estrategia de venta y marketing que va a desplegar, la organización e infraestructura que necesitará dotar, un análisis económico-financiero que justifique su viabilidad y rentabilidad, etc

El plan de empresa es un documento que ha de ser **estructurado, conciso, claro y explícito**, y que deberá proveer, de forma detallada, toda la información necesaria y significativa para comunicar la viabilidad y atractivo del proyecto. Debe estar documentado, **basado en fuentes de información actualizadas, relevantes y solventes, con previsiones de ventas objetivas y realistas**.

El plan de empresa que adjuntamos a continuación, se incluye a modo de ejemplo, pudiendo los candidatos aportar el documento que estimen oportuno.

1.- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1. Descripción de la idea y del producto o servicio

Describe la idea de negocio. Si la empresa realiza varios servicios/ productos, describe cada uno de ellos (un cuadro por cada producto/servicio)

Producto/ Servicio	Nombre:
Características	
Cliente al que se dirige	
% Facturación	
Diferencias respecto a productos similares	

1.2. Localización de la actividad

Si vas a necesitar un local o establecimiento para llevar a cabo tu actividad, indica la ubicación y el tipo de local necesario para desarrollar la actividad, características...etc

Si no necesitas local o el local no es importante (ventas por internet, prestación de un servicio, etc.) indica cuál será tu ámbito central de actuación:

- Local
- Provincial
- Nacional
- Internacional (indicar posibles mercados internacionales):

1.3. Fecha de inicio de actividad

2.- PRESENTACIÓN DE LOS PROMOTORES/ EQUIPO EMPRENDEDOR

(un cuadro por socio/participe)

Datos personales:		
Nombre:	Dirección:	
Población:	C. P.:	Telf.:
e-mail:	Fecha nacimiento:	
Funciones a desempeñar en el proyecto		
Formación académica		
Formación relacionada con el proyecto empresarial		
Experiencia profesional		
Otra información relevante para el proyecto		
% participación		
Circunstancias personales: Motivación, disponibilidad de recursos y avales personales, grado de dedicación al proyecto		

3.- FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

- Empresario individual (autónomo)
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Laboral (mínimo 3 socios).
- Otros:

4.- ESTUDIO DE MERCADO

4.1. Descripción del mercado y del entorno

Descripción del sector donde se desarrolla el servicio o se vende el producto; los mecanismos de comercialización y distribución habituales; aspectos logísticos como la forma de almacenamiento, transporte, etc.; aspectos técnicos, características productivas; grado de consolidación....

Indica cuales son los principales aspectos que pueden afectar a proyecto empresarial (cambios económicos, culturales, sociales, legales, políticos, tecnológicos, relacionados con el medio ambiente, nuevas tendencias o estilos de vida u otros).

Aspectos a valorar	Efectos que puede tener en la empresa

4.2. Clientes

Definir cuáles son los **clientes y clientes potenciales**, sus necesidades, requerimientos y hábitos de compra. Habrá que detallar el perfil de los clientes a los que va dirigida nuestra iniciativa empresarial y orientar las actividades comerciales a satisfacer sus demandas.

Características del cliente	
Productos/ Servicios que me comprarán	
Necesidad que satisface mi producto /servicio	
% Facturación	
Razones por las que me comprarán	
Número de potenciales clientes	
Ámbito de actuación (local, nacional...)	
Forma de dar a conocer mi producto	

4.3. Análisis de la competencia

Indica cuáles son tus principales competidores (un cuadro por cada uno)

Competidor 1:	Nombre:
Principales características: precio, posicionamiento, clientela, ubicación, número de años de existencia.	
Puntos FUERTES frente a mi negocio	
Puntos DÉBILES frente a mi negocio	
Estrategia de posicionamiento (¿qué haré diferente para captar a los clientes?)	

4.4. Análisis DAFO

Debilidades	Fortalezas
Amenazas	Oportunidades

5.- DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

5.1. Descripción del proceso de producción o prestación del servicio

5.2. Logística y distribución

Indica cómo se distribuirán productos.

5.3. Plazos de entrega / Duración del servicio

Si lo que ofreces es un servicio, indica, de media, cuánto tiempo lleva la prestación de cada servicio. Si vendes un producto, indica cuáles son los plazos de entrega.

6.- PLAN DE MARKETING/COMERCIALIZACION

6.1. Acciones de presentación y posicionamiento

Indica las acciones iniciales que llevarás a cabo para presentar y posicionar tu producto y tu empresa.

6.2. Acciones de captación y fidelización

Indica las acciones que llevarás a cabo para captar nuevos clientes y fidelizar a los que ya vayas captando.

6.3. Volumen de ventas

Calculo del volumen de las ventas estimadas, teniendo en cuenta la estacionalidad si la hubiera. Para estimar el volumen de ventas se tendrá en cuenta por un lado la capacidad de producción o de trabajo de la empresa y por otro la cuota de mercado que se ha estimado en el estudio de mercado previo.

Ejemplo de cuadro de estimación de ventas para una empresa de servicios:

OBJETIVOS VENTAS (PLAN DE MARKETING)			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Nº CLIENTES TOTAL			
Nº CLIENTES TIPO 1			
CONSUMO MEDIO POR CLIENTE TIPO 1			
VENTAS SERVICIO / PRODUCTO TIPO 1			
Nº CLIENTES TIPO 2			
CONSUMO MEDIO POR CLIENTE TIPO 2			
VENTAS SERVICIO / PRODUCTO TIPO 2			
VENTAS SERVICIO / PRODUCTO TIPO 3			
INGRESOS POR VENTAS / PRESTACIÓN DE SERVICIOS ANUALES			

7.- PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

En este apartado se trata de evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto. Para ello se utilizarán los modelos de cuentas anuales exigidos por la contabilidad española adaptados al Nuevo Plan General Contable.

7.1 Plan de Inversiones

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmovilizado Inmaterial				
Patentes, licencias y marcas				
Derechos de traspaso				
Aplicaciones informáticas				
Leasing				
Otros				
Inmovilizado Material				
Terrenos				
Construcciones				
Maquinaria				
Herramientas y útiles				
Mobiliario				
Equipos informáticos				
Elementos de transporte				
Otros				
Inmovilizado Financiero				
Fianzas				
ACTIVO CORRIENTE				
Existencias				
Existencias				
Deudores				
Clientes				
Administraciones públicas (1)				
Efectivo				
Tesorería				
TOTAL INVERSIONES				

(1) Devolución del IVA de las inversiones

7.2 Plan de financiación

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RECURSOS PROPIOS				
Capital				
PPYGG				
Resultados años anteriores				
Subvenciones				
EXIGIBLE LARGO PLAZO				
Préstamos a l/p				
Proveedores inmovilizado				
Acreeedores leasing l/p				
Otras deudas a largo plazo				
EXIGIBLE A CORTO PLAZO				
Proveedores				
Acreeedores leasing c/p				
Préstamos a c/p				
Administraciones Públicas				
Otras deudas a corto plazo				
TOTAL FINANCIACIÓN				

INVERSIÓN = FINANCIACIÓN

7.3 Cuenta de Pérdidas y ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Importe neto de la cifra de negocios			
Ventas			
Prestaciones de servicios			
Aprovisionamientos			
Consumo de materias primas o mercaderías			
Trabajos realizados por otras empresas			
Gastos de personal			
Sueldos, salarios y asimilados			
Cargas sociales			
Otros gastos de explotación			
Servicios exteriores (1)			
Tributos			
Otros gastos de gestión corriente			
Amortización del inmovilizado			
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (BAIT) (2)			
Gastos financieros			
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS			
Impuestos			
BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS			

(1) Incluye arrendamientos, servicios de profesionales independientes (gastos de gestoría), reparaciones y conservación, transportes, primas de seguros, servicios bancarios, publicidad, suministros y otros servicios.

(2) BAIT Beneficio antes de intereses e impuestos

7.4. Presupuesto de tesorería

PRESUPUESTO DE TESORERÍA AÑO 1 (Desglose por meses)	M									Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
	Mes 1	es 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9				
SALDO INICIAL													
Cobros ventas													
S. INICIAL + COBROS													
Pagos Año anterior													
Pagos por compras													
Pagos por gastos fijos													
Devolución préstamo													
Pago por IVA													
Pago por Impuesto													
Otros pagos													
Total Pagos													
SALDO FINAL													

Presupuesto de tesorería anual

PRESUPUESTO DE TESORERIA	Año 1	Año 2	Año 3
SALDO INICIAL			
Cobros ventas			
Otros cobros			
S.INICIAL + COBROS			
Pagos Año anterior (dividendos)			
Pagos por compras			
Pagos por gastos fijos			
Pagos por inversiones			
Devolución préstamo			
Pago por IVA			
Pago por Impuesto			
Otros pagos			
Total Pagos			
SALDO FINAL			

7.5 Balance de Situación

ACTIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmovilizado Intangible				
Patentes, licencias, marcas y similares				
Aplicaciones informáticas				
Otro inmovilizado intangible (1)				
Inmovilizado Material				
Terrenos y construcciones				
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material (2)				
Inversiones financieras a largo plazo				
Otros activos financieros (3)				
ACTIVO CORRIENTE				
Existencias				
Existencias				
Deudores				
Clientes				
Otros créditos con las administraciones públicas (4)				
Efectivo				
Tesorería				
TOTAL ACTIVO				
PASIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PATRIMONIO NETO				
Capital				
Resultado del ejercicio (5)				
Resultados de ejercicios anteriores				
Subvenciones				
PASIVO NO CORRIENTE				
Deudas con entidades de crédito a largo plazo				

Acreeedores por arrendamiento financiero a largo plazo				
Otras deudas a largo plazo				
PASIVO CORRIENTE				
Proveedores				
Deudas con entidades de crédito a corto plazo				
Acreeedores por arrendamiento financiero a corto plazo				
Deudas con las Administraciones Públicas (6)				
Otras deudas a corto plazo				
TOTAL PASIVO				

PASIVO = ACTIVO

8.- ANEXOS Y DOCUMENTACIÓN ADICIONAL

Si quieres adjuntar información adicional y no has encontrado ningún apartado concreto para hacerlo puede aportarse a continuación.

