

# PLAN DE EMPRESA

## SOLICITANTE

Apellidos y Nombre:	DNI/NIF:
Nombre o razón social (en su caso):	CIF:

## PROYECTO

*(Titulo del proyecto)*

## 1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO.

### 1.1. Cómo surgió la idea:

Razones por las que se plantea el proyecto (experiencia previa, formación, demanda no satisfecha, oportunidad de negocio, etc.), pasos que se han dado, etc.

### 1.2. Descripción del proyecto:

Breve descripción de la actividad y del proyecto desde su inicio, grado de desarrollo en el momento actual, etc.

### 1.3. El/la emprendedor/a:

Datos personales, domicilio, etc.

### 1.4. Formación:

En particular la relacionada con la actividad que se tiene previsto desarrollar.

### 1.5. Experiencia profesional:

En particular la relacionada con la actividad que se tiene previsto desarrollar.

## 2. PLAN DE MARKETING.

### 2.1. EL MERCADO.

Características del mercado al que se van a dirigir los productos o servicios, ámbito geográfico, etc.

#### 2.1.1. Clientela:

¿Quiénes son o queremos que sean?, ¿Qué compran?, ¿Por qué compran?, ¿Cómo compran, cuándo y dónde?

#### 2.1.2. Competencia:

Competidores, características, posición en el mercado, ventajas e inconvenientes del producto o servicio con respecto al que éstos ofrecen.

#### 2.1.3. Empresas proveedoras:

Características, precios y forma de pago, etc.

### 2.2. ANÁLISIS DAFO.

#### 2.2.1. Amenazas:

Situaciones del entorno que permiten mejorar nuestra situación competitiva si son aprovechadas.

### **2.2.2. Oportunidades:**

Situaciones que, si no se afrontan adecuadamente, pueden situarnos en peor situación competitiva.

--

### **2.2.3. Puntos fuertes:**

Aspectos que suponen una ventaja comparativa frente a los demás competidores del sector.

--

### **2.2.4. Puntos débiles:**

Aspectos que suponen una desventaja comparativa frente a los competidores.

--

## **2.3. PLAN DE ACCIÓN.**

### **2.3.1. Producto/servicio:**

Características del producto o servicio que va ser objeto de la actividad de la empresa.

--

### **2.3.2. Precios:**

Margen, condiciones de pago, descuentos y promociones.

--

### **2.3.3. Promoción y comunicación:**

Venta personal, catálogos, trípticos, buzoneo o envío de correo masivo, anuncios en prensa local, guías telefónicas, cuñas en radio, patrocinios, etc.

### **2.3.4. Distribución:**

Sólo si nuestro producto se reparte a clientes finales o distribuidores y almacenistas. Si por su tamaño o peso, no es fácil transportarlo.

## **3. PROCESO PRODUCTIVO O DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.**

Aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios.

## **4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.**

Promotor: Responsabilidades, distribución de funciones, toma de decisiones, etc.

Personal a contratar: Puestos de trabajo necesarios, perfiles, formas de contratación, etc.

## 5. UBICACIÓN.

### 5.1. Dirección social: Ubicación del centro de trabajo.

### 5.2. Características del local: Superficie, distribución interior, etc.

## 6. ESTRUCTURA LEGAL.

Forma legal de la empresa: Empresario individual, Comunidad de Bienes, Sociedad Civil, Sociedad de Capital. Características.

## 7. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.

### 7.1. PLAN DE INVERSIONES:

CONCEPTO:	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Inmovilizado Intangible.</b>			
Propiedad industrial.			
Fondo de comercio.			
Aplicaciones informáticas.			
<b>Inmovilizado Material.</b>			
Terrenos.			
Edificios y otras construcciones.			

Instalaciones (Adecuación).			
Maquinaria y utillaje.			
Mobiliario.			
Equipamiento informático.			
Elementos de transporte.			
<b>Inmovilizado Financiero.</b>			
Depósitos y fianzas.			
<b>Circulante.</b>			
Existencias iniciales (Compras).			
Provisión de fondos.			
<b>SUMA INVERSIONES:</b>			

## 7.2. PLAN DE FINANCIACIÓN:

<b>CONCEPTO:</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Aportaciones de capital.			
Subvenciones y ayudas.			
Préstamos bancarios.			
<b>SUMA FINANCIACIÓN:</b>			

## 7.3. PREVISIÓN DE INGRESOS Y GASTOS DE EXPLOTACIÓN:

<b>CONCEPTO DE INGRESOS:</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Ventas/Prestación Servicios.			
<b>TOTAL DE INGRESOS:</b>			

<b>CONCEPTO DE GASTOS:</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Compras.			
Arrendamientos.			
Reparaciones y conservación.			
Servicios profesionales.			
Primas de seguros.			
Suministros.			
Comunicaciones.			

Transportes.			
Servicios bancarios.			
Publicidad y propaganda.			
Tributos.			
Otros gastos.			
Retribuciones Personal.			
Seguridad Social Personal.			
Seguridad Social Promotor/a.			
<b>TOTAL DE GASTOS:</b>			

<b>RENDIMIENTO NETO:</b>			
--------------------------	--	--	--

Tineo, a ..... de ..... de 202.....

Firma del emprendedor/a: