



PLAN DE EMPRESA

INDICE

1. La idea de negocio.	Pg. 3
2. Promotoras.	Pg. 4
3. Descripción del producto o servicio.	Pg. 6
4. Principales características de su mercado.	Pg. 7
5. Plan de marketing.	Pg. 11
6. Organización y recursos humanos.	Pg. 14
7. Plan de inversión inicial y financiación.	Pg. 16
8. Cuenta de provisional de resultados.	Pg. 19
9. Previsión de la cuenta de explotación.	Pg. 20
10. Balance provisional	Pg. 21
11. Ratios.	Pg. 23
12. Identificación de la empresa.	Pg. 25
13. Puesta en marcha.	Pg. 26
14. Plan de prevención.	Pg. 28
15. Valoración general y conclusiones.	Pg. 28





1. LA IDEA DE NEGOCIO

1.1. Describir brevemente la Idea de Negocio:

1.2. Motivación para crear la Empresa del conjunto de promotoras:

1.3. En respuesta a que necesidades surge la empresa:



2. LAS PROMOTORAS

□ Promotora 1

Nombre y Apellidos

Nacionalidad
D.N.I./ N.I.E.

Fecha de Nacimiento

Edad
Domicilio

Localidad- C.P.

Teléfono / Fax
Formación Académica

Experiencia Laboral

Formación o Experiencia
Empresarial

Vinculación al proyecto Socia trabajadora
 Socia de capital

Nombre de la empresa

Domicilio de la empresa

Localidad –C.P.

Forma Jurídica



<input type="checkbox"/> Promotora 2	
Nombre y Apellidos	
Nacionalidad	
D.N.I./ N.I.E.	
Fecha de Nacimiento Edad	
Domicilio	
Localidad- C.P.	
Teléfono / Fax	
Formación Académica	
Experiencia Laboral	
Formación o Experiencia Empresarial	
Vinculación al Proyecto	<input type="checkbox"/> Socia trabajadora <input type="checkbox"/> Socia de capital
Nombre de la empresa	
Domicilio de la empresa	
Localidad –C.P.	
Forma Jurídica	



3. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

- Producto/s o servicio/s que pretende ofrecer su empresa, y características del mismo.**

Corto plazo:

Denominación	Descripción características y	% Volumen dentro del total negocio
		TOTAL = 100%

- En caso de tener prevista una ampliación de productos o servicios en su empresa con el paso del tiempo, por favor, indíquelos:

- Medio plazo (2º – 5º años):
- Largo plazo (a partir del 5º año):



4. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE SU MERCADO

4.1. Mercado al que va destinado su producto o servicio y principales características del mismo (ámbito geográfico, segmento de población, etc.)

4.2. Clientes

Clientes Particulares	
Nº de clientes potenciales	
Segmento de edad y género	
Profesión	
Localización geográfica	
Nivel de renta / poder adquisitivo	
Hábitos de consumo	
Clientes que son Empresa	
Nº de empresas, potencialmente clientes	
Tamaño	
Actividad	



4.3. Competencia

Competidor 1	
Identificación de la empresa	
Ubicación	
Clientes y nivel de fidelización	
Gama de Productos y nivel de precio	
Ventajas comparativas	
Competidor 2	
Identificación de la empresa	
Ubicación	
Clientes y nivel de fidelización	
Gama de Productos y nivel de precio	
Ventajas comparativas	



4.4. Proveedores	
Proveedor 1	
Identificación	
Ubicación	
Características de sus Productos	
Condiciones de pago / Descuentos	
Plazo de entrega	
Servicio Postventa	
Distribución	
Proveedor 2	
Identificación	
Ubicación	
Características de sus Productos	
Condiciones de pago / Descuentos	
Plazo de entrega	
Servicio Postventa	
Distribución	



4.5. Análisis DAFO de su mercado

Internas Debilidades	Externas Amenazas
Fortalezas	Oportunidades



Actuaciones y coste en publicidad:

Medio	Coste

Actuaciones y coste de la campaña de promoción:

Actuación	Coste

Puntos de venta

- Localización y características de los puntos de venta:

Ventajas e inconvenientes de la ubicación:

Merchandising:

Políticas de atención al cliente:

- Almacenamiento:



- Distribución externa

Tipos de venta:

Definición de canales de distribución:



6. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Organización funcional

Funciones que deben realizarse en la empresa	Perfil Profesional de la persona que realizará estas funciones

- Organigrama

Recursos humanos

	Medios de selección	Modalidad de contratación	Jornada laboral	Formación requerida	Nº personas
Puesto de trabajo 1					1
Puesto de trabajo 2					
Puesto de trabajo 3					
Puesto de trabajo 4					
Nº total de trabajadores					



Coste de los recursos humanos

	Categoría Profesional	Nº trabajad.	Salario Bruto	Seguridad Social	Coste total
Año 1					
Año 2					
Año 3					



7. PLAN DE INVERSION INICIAL Y FINANCIACIÓN

✎ Descripción de las inversiones necesarias

Activo fijo	Características
Local	
Maquinaria	
Mobiliario	
Elementos de Transporte	
Herramientas y Utillaje	
Equipamientos Informáticos	



Coste del Plan de Inversión Inicial

Concepto	Euros
Gastos de Establecimiento	
Gastos de Constitución, (Notario, registrador)	
Edificio, Local Comercial y/o Terrenos	
Maquinaria	
Instalaciones (Electricidad, Fontanería, Obra civil, etc.)	
Mobiliario y enseres	
Herramientas y Utillajes	
Equipamiento Informático y Programa Informático	
Derechos de Traspaso/ Fondo de comercio	
Elementos de Transporte (Vehículos industriales)	
Proyectos/ Licencias.	
Patentes y Marcas	
Depósitos y Fianzas (Alquiler Local)	
Existencias y Materias Primas	
Previsión de fondos de Tesorería	
Otros:	
TOTAL	



✎ Plan de Financiación

Concepto	Euros
Recursos Propios	
Capitalización	
Préstamos o Créditos	
Otros:	
TOTAL FINANCIACIÓN	



8. CUENTA PROVISIONAL DE RESULTADOS

- Cuadros de amortización. Amortización financiera

Condiciones del Préstamo:

Fecha Inicio Préstamo		Fecha Fin Préstamo	
Capital Solicitado		Total Intereses	
Interés Anual		Total Préstamo	
Total Años		Cuota Préstamo	
Comisión Apertura		Importe Comisión	

Año	Tipo de interés	Cuota Mensual	Cuota Anual	Préstamo Pendiente
1				
2				
3				
4				
5				

Otra Financiación (Leasing, Renting, etc.):

Fecha Inicio Contrato	
Importe Total	
Cuota Anual	
Total Años	
Cuota Mensual	
Fecha Fin Contrato	

Año	Cuota Mensual	Cuota Anual	Cuota Pendiente
1			
2			
3			
4			
5			
6			



9. PREVISIÓN DE LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
1. Ventas brutas			
Gastos			
7. Coste de las ventas			
Existencias Iniciales /Materias primas			
8. Gastos fijos			
Salarios			
S. Social a cargo de la empresa			
Seguro de Autónomas			
Publicidad y Propaganda			
Alquileres			
Suministros			
Mantenimiento y Reparaciones			
Cuota de Préstamo			
Seguros			
Servicios Exteriores (gestoría)			
Transportes			
Gastos Diversos			
Otros Tributos Locales			
Impuestos			
Otros :			
Dotación Amortización			
4. Resultados (1 – (2+3))			

9.1 Cálculo del Flujo de Caja

Operación	Porcentaje	Plazos
Compras al Contado		
Compras a Plazo		
Ventas al Contado		
Ventas a Plazo		



10. BALANCE PROVISIONAL

Balance de situación del primer ejercicio. Año _____ 1 _____

Activo no corriente	Euros
Inmovilizado Intangible	
▪ Inmovilizado Intangible	
- Propiedad Industrial	
- Derechos de Traspaso	
- Fondo de Comercio	
- Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	
- Aplicaciones Informáticas	
▪ Inmovilizado Material	
- Terrenos	
- Construcciones	
- Maquinaria	
- Instalaciones Técnicas	
- Utillaje	
- Mobiliario	
- Elementos de Transporte	
- Equipos para Procesos de Información	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	
Activo Corriente	
▪ Existencias	
- Mercaderías	
- Materias primas	
▪ Clientes y Deudores comerciales	
- Clientes	
- Deudores varios	
▪ Tesorería	
- Caja, euros	
- Bancos	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	
TOTAL ACTIVO	

PATRIMONIO Y PASIVO NO CORRIENTE	Euros
Patrimonio neto	
▪ Fondos propios	
- Capital Social	



Pasivo no corriente	
- Deudas con Entidades de Crédito l/plazo	
- Acreedores varios	
TOTAL	
Pasivo Corriente	
- Deudas con Entidades de Crédito c/plazo	
- Acreedores varios	
- Otras deudas Administración Pública	
- Proveedores	
TOTAL	
TOTAL PASIVO	



11. RATIOS

Ratios de rentabilidad

- Plazo de recuperación de la inversión: es el número de años que tardará en recuperarse la inversión inicial.

$$Ri = \text{Inversión Inicial} / \text{Beneficios Anuales}$$

Ratios económicos

- Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad: Indica a partir de que volumen de ingresos empezamos a obtener ganancias.

$$PE = \text{Ingresos totales} - (\text{Coste fijos} + \text{Costes variables}) = 0$$

Ratio de liquidez

- Índice de liquidez o fondo de maniobra: indica hasta que punto la empresa puede responder a sus obligaciones desde un punto de vista patrimonial.

$$RI = \text{Activo circulante} / \text{Pasivo circulante}$$

Ratio de endeudamiento

- Indica el riesgo financiero para la empresa. A menor valor, mejor para la empresa. Cuanto más se aproxima a 1, mayor endeudamiento.

$$Rde = \text{Capitales propios} / \text{Deuda total}$$



Ratio de Tesorería

- Mide la capacidad de la empresa para disponer de dinero en metálico. Se considera que su valor óptimo se encuentra entre 0,5 y 1.

$$Rt = Ar + Ad / PE_{cp}$$

Ar= Activo realizable (dinero en caja)

Ad= Activo disponible (fácilmente convertible en dinero, como las cuentas corrientes)

PE cp= Pasivo exigible a corto plazo (préstamos, proveedores, acreedores, etc.)



12. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre y logotipo de la empresa

Forma jurídica

- Distribución de las Promotoras en la forma jurídica elegida:

Socia 1	
Participación en la Sociedad	
Responsabilidad	
Capital Social	
Socia 2	
Participación en la Sociedad	
Responsabilidad	
Capital Social	
Socia 3	
Participación en la Sociedad	
Responsabilidad	
Capital Social	

- **Motivos de la Elección:**

- **Órganos de Administración:**



13. PUESTA EN MARCHA

□ Trámites de constitución

Trámite	Entidad	Coste
Certificación Negativa del Nombre	Registro Mercantil Central	
Certificado de Desembolso Capital Social	Entidad Bancaria	
Escritura Pública y Estatutos	Notario	
Solicitud CIF	Cámara de Comercio	
Impuesto Transmisiones Patrimoniales	Consejería de Hacienda	
Inscripción Registro Mercantil	Registro Mercantil Murcia	
Inscripción en otros Registros	Registro Cooperativas	
Alta IAE	Cámara de Comercio	
Declaración Censal	Cámara de Comercio	
Alta Régimen Autónomos de la S. Social	Cámara de Comercio	
Inscripción y Alta Trabajadores en S.S.	Cámara de Comercio	
Comunicación Apertura Centro Trabajo	Cámara de Comercio	
Solicitud de Licencia de Apertura	Cámara de Comercio	
Adquisición y Sellado Libros de Visita	Cámara de Comercio	
Otros		
Total Coste		



Régimen fiscal

1. Estimación Directa Normal
2. Estimación Directa Simplificada
3. Estimación objetiva o por Módulos

Obligaciones Contables y Societarias y Fiscales:

• **Obligaciones contables y societarias:**

- | | |
|-------------------------------------|---------------------|
| ✓ Libro de ingresos | ✓ Libro de gastos |
| ✓ Contabilidad partida doble | ✓ Guardar facturas |
| ✓ Libro bienes inventariables | ✓ Libro provisiones |
| ✓ Libro de actas | ✓ Libro de socios |
| ✓ Solicitud de hojas de reclamación | ✓ Libro de visitas |

• **Obligaciones fiscales:**

- | | |
|-----------------------|----------------------------------|
| 1. Alta en el censo | 6. Auditoría |
| 2. Liquidación de IVA | 7. Pagos fraccionados |
| 3. Modelo 347 | 8. Pagos a cuenta de la sociedad |
| 4. Alta IAE | 9. Presentación cuentas anuales |
| 5. Retenciones | |

Otras obligaciones:

1. Declaración medioambiental
2. Declaración vertidos



14. PLAN DE PREVENCIÓN

Medidas Exigidas	Coste (€)

15. VALORACIÓN Y CONCLUSIONES