ANEXO III

PLAN DE EMPRESA

(solo para el alquiler de despachos profesionales).

Adjuntamos este modelo con el contenido esencial, no obstante, se puede cambiar la denominación u orden según el modelo de plan de empresa utilizado:

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y DEL PROMOTOR

DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

- Nombre que identifica el proyecto y descripción breve de la idea.
- Ubicación geográfica.
- Fecha de constitución o de inicio prevista.
- Forma jurídica

PROMOTOR/A DEL PROYECTO

- Identificación del promotor/a o promotores/as. (Datos personales: nombre, NIF)
- Experiencia profesional del promotor/es

1. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS / SERVICIOS

Debemos realizar una explicación detallada de los productos / servicios que vamos a ofrecer, así como las cualidades más significativas de los mismos, los aspectos innovadores del negocio (recuerda innovar ≠ inventar), y conciliación vida laboral, personal y familiar:

- Descripción de los productos y/o servicios. Qué es lo que ofrecemos, para qué sirve y a quién se lo vamos a ofrecer.
- Elementos innovadores que incorporan, caracteres diferenciales respecto a los de la competencia. Relación de la actividad con el desarrollo sostenible.

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO (PLAN DE PRODUCCIÓN)

Su finalidad es reflejar todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios, por eso habrá que distinguir el tipo de empresa ante la que nos encontramos:

a) Empresa de servicios

- Descripción de los servicios a prestar
- Descripción del circuito de prestación de los servicios
- Recursos necesarios
- Principales costes
- Proveedores más importantes
- Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso (propiedad, alquiler)
- Comparación con otras empresas del sector

b) Empresa de producción

- Descripción de los productos a producir o transformar
- Descripción detallada del proceso productivo
- Recursos necesarios
- Principales costes, posibles alternativas de subcontratación
- Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso (propiedad, alquiler)
- Comparación con otras empresas del sector

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

Es un tema fundamental para decidir aspectos tales como la ubicación del negocio. Consiste en recabar información sobre el estado actual del mercado en el que vamos a introducirnos, por lo que debemos analizar las siguientes cuestiones:

- Aspectos generales del sector. Evolución previsible
- Clientes y proveedores
- Competencia: empresas más importantes del sector (con su ubicación geográfica), datos más significativos (antigüedad en el mercado, precios, calidad...) y evolución
- Relación oferta/demanda

Es conveniente incluir una matriz DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) para poder realizar un análisis más sencillo, el esquema sería el siguiente:

ANÁLISIS INTERNO	**DEBILIDADES**	**FORTALEZAS**
	Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de la localidad	Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento
ANÁLISIS EXTERNO	**AMENAZAS**	**OPORTUNIDADES**
	Factores externos que pueden impedir / dificultar el desarrollo	Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva

4. PLAN COMERCIAL (PLAN DE MARKETING)

En este apartado debemos plasmar la estrategia de marketing que vamos a seguir. Tendremos en cuenta lo que se conoce como "las cuatro "p" del marketing, imprescindibles en cualquier campaña que iniciemos, esto es:

Producto	**Plaza** (punto de venta, cómo llega nuestro producto al consumidor final)
Promoción (publicidad y técnicas para captar clientes)	**Precio**

5. ORGANIZACIÓN Y PERSONAL (RR.HH)

Es interesante reflejar el organigrama de la empresa, debemos incluir una descripción detallada de los diferentes puestos de la empresa:

a) Número de puestos de trabajo creados. Funciones, experiencia y tipo de contrato.
b) Fomento de empleo en colectivos desfavorecidos (menores 35 años, parados larga duración y diversidad funcional superior al 33%).
c) Servicios externos necesarios
d) Aspectos que promuevan la integración de la perspectiva de género.
e) Aspectos que promuevan la igualdad y la conciliación de la vida personal, laboral y familiar.

Debemos distinguir cuatro apartados dentro de este plan, la inversión, la financiación, la cuenta de resultados y la previsión de tesorería.

INVERSIONES NECESARIAS: (necesidades de capital previstas)

PLAN DE INVERSIONES INICIALES

CONCEPTO	€
ACTIVO NO CORRIENTE (FIJO)	
Gastos de constitución y puesta en marcha: notaría, licencias, etc	
Patentes y marcas	
Fianzas y traspasos	
Terrenos y construcciones (en caso de compra)	
Instalaciones (reformas de local, instalación teléfono, luz, agua, gas, etc.)	
Maquinaria	
Equipos informáticos	
Mobiliario y enseres	
Elementos de transporte (vehículos de todo tipo destinados al transporte)	
Otros	
ACTIVO CORRIENTE	
Existencias	
Deudores varios (clientes, Admones. Públicas)	
Tesorería	
Provisión de fondos (dinero de mantenimiento hasta cobrar las primeras facturas)	
TOTAL INVERSIÓN	

FINANCIACIÓN PREVISTA

Una vez realizados los cálculos de inversión necesarios debemos ver a través de qué medio vamos a obtener esos recursos.

PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

CONCEPTO	**€**
RECURSOS PROPIOS	
Capital propio	
Otras aportaciones (capitalización prestación desempleo)	
RECURSOS AJENOS (A CORTO Y A LARGO PLAZO)	
Préstamos bancarios	
Otros acreedores	
TOTAL FINANCIACIÓN	

PREVISIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS

Es uno de los apartados fundamentales para el estudio de la viabilidad del proyecto.

Puede parecer complicado a priori saber cuánto vamos a ingresar, pero lo que sí es posible es cuantificar los gastos en los que incurriremos.

Debemos valorar los gastos fijos y hacer una previsión de ingresos, a partir de esos ingresos determinaremos unos gastos variables.

- Previsión de ventas (volumen y precios)
- Previsión de costes (desglosados) y resultados de la empresa para los próximos años (mínimo tres).
- Justificación de los supuestos en los que se basan estas previsiones

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas / Prestación de Servicios			
Otros ingresos extraordinarios (ejemplo subvenciones)			
TOTAL	**€**	**€**	**€**
GASTOS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
Compras de materias primas y mercaderías			
Retribución propia (en el caso de autónomos)			
Retribuciones a trabajadores (salarios brutos de los trabajadores)			
Cuotas de la Seguridad Social (al RETA y al Régimen General)			
Alquileres (por arrendamiento locales, máquinas, leasing)			
Primas de seguros			
Servicios exteriores (subcontrataciones de trabajos a otras empresas y cuotas, regulares o no, por servicios de			
Mantenimiento y reparaciones			
Material de oficina y similares			
Transportes (gastos relacionados, incluyendo gasolina)			
Gastos de publicidad y relaciones públicas			
Suministros (luz, agua, teléfono, conexión internet, correo...).			
Otros			
TOTAL			
INGRESOS – GASTOS =			

PREVISIÓN DE TESORERÍA

	E	F	M	A	MY	JN	JL	AG	S	O	N	D
A. SALDO INICIAL:												
PREVISIÓN DE COBROS												
Ventas / prestación de servicios												
Otros ingresos												
B. TOTAL COBROS												
PREVISIÓN DE PAGOS												
Compras de materias primas y mercaderías												
Retribución propia												
Retribuciones a trabajadores												
Cuotas de la Seguridad Social												
Alquileres												
Primas de Seguros												
Servicios exteriores												
Mantenimiento y reparaciones												
Material de oficina y similares												
Transportes												
Devolución de préstamos												
Pago por IVA												
Pago de impuestos												
Otros												
C. TOTAL PAGOS												
D. SALDO FINAL (A + B – C)												