

PLAN DE NEGOCIO – Modelo
básico de memoria de solicitud
de ayuda LEADER

EMPRESA " _____ "

Promotor: _____

Dirección: _____

Municipio: _____

Provincia: _____

Teléfono: _____

E-mail: _____

PLAN DE EMPRESA

INDICE

Págs.

1.- EL PROMOTOR Y LA ACTIVIDAD	3
2.- ESTUDIO MERCANTIL DEL PROYECTO (PLAN DE MARKETING)	8
2. A.- ESTUDIO DE MERCADO	9
2. B.- LOS CLIENTES	10
2. C.- ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	11
2. D.- LOS PROVEEDORES	11
2. E.- PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN. ¿CÓMO VOY A DAR A CONOCER MI PRODUCTO / SERVICIO?	12
3.- EL PROCESO DE PRODUCCIÓN / PRESTACIÓN SERVICIO	12
4.- INSTALACIONES NECESARIAS	13
4. A.- LOS LOCALES	13
4. B.- MAQUINARIA – EQUIPAMIENTO.....	13
5.- RECURSOS HUMANOS.....	14
6.- PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	15
6. A.- PLAN DE INVERSIONES (Pasar los totales de la página anterior)	15
6. B.- PLAN DE FINANCIACIÓN PARA LAS INVERSIONES PREVISTAS	16
6. C.- AMORTIZACIÓN	16
6. C. 1.- AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO (EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO, MAQUINARIA, ELEMENTOS DE TRANSPORTE, LOCALES	16
6. C. 2.- AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO	17
7.- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	18
7. A.- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (Previsión a 5 años)	18
8.- PREVISIÓN DE TESORERÍA (Año 1)	20
9.- BALANCE PREVISIONAL (A 5 años vista)	21
10.- PLANIFICACIÓN DE LA PUESTA EN MARCHA	22
11.- TRÁMITES Y DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA.....	23
12.- CONCLUSIONES FINALES Y/O SOLICITUD DE AYUDAS.....	24

1.- EL PROMOTOR Y LA ACTIVIDAD

1. Datos personales del promotor/-es

Nombre:
NIF:
Edad:
Dirección:
Teléfono:
e-mail:

2. Datos profesionales del promotor y su actividad empresarial:

3. Experiencia profesional:

4. Datos de la empresa. Último año:

Nº de trabajadores (media anual)

Volumen anual del negocio, o balance general anual.

5. Explicar brevemente la actividad a desarrollar:

6. Epígrafe I.A.E: - Actv. Principal:

- Actv. Secundaria:

7. Ubicación de la empresa:

8. Fecha prevista de inicio:

9. Tipo de sociedad:

15. Indicadores físicos (específicos del gasto):

Obra civil.....€
Equipamiento.....€
Honorarios del proyecto.....€

16. Índices económicos y circunstancias sociales a tener en cuenta

17. Descripción de la contribución del proyecto al desarrollo de la zona

18. Creación de puestos de trabajo**INCIDENCIA DEL PROYECTO SOBRE EL EMPLEO Y LA IGUALDAD DE MUJERES Y JOVENES**

		HOMBRES		MUJERES	
		Menores de 40 años	Mayores de 40 años	Menores de 40 años	Mayores de 40 años
Nº de empleados creados	Fijos	_____	_____	_____	_____
	Eventuales	_____	_____	_____	_____
	SUBTOTAL	_____	_____	_____	_____
Nº de empleados consolidados	Fijos	_____	_____	_____	_____
	Eventuales	_____	_____	_____	_____
	SUBTOTAL	_____	_____	_____	_____
TOTAL	FIJOS	_____	_____	_____	_____
	EVENTUALES	_____	_____	_____	_____

19. Aspectos medioambientales del proyecto**20. Calidad empresarial y solvencia económica del promotor**

21. Trayectoria laboral del promotor

22. Capacidad del beneficiario de atender los compromisos económicos a contraer

2.- ESTUDIO MERCANTIL DEL PROYECTO (PLAN DE MARKETING)

Describir CON LA MÁXIMA CONCRECIÓN POSIBLE los distintos productos o servicios que va a ofrecer su empresa:

LÍNEA 1:

LÍNEA 2:

LÍNEA 3:

2. A.- ESTUDIO DE MERCADO.

El objetivo es mostrar que existe un nicho de mercado para el producto o servicio; que se entiende y conoce el mercado en el que se opera y que se dispone de los recursos y habilidades para vender y distribuir el producto, sabiendo quien es y qué lugar ocupa la competencia.

2. B.- LOS CLIENTES

¿Quiénes son?

(Particulares, empresas, distribuidores, fabricantes,...)

--

¿Ha tenido algún contacto con sus clientes? Relacione los nombres e indique cuánto podrían comprar a su empresa. (Si no ha contactado con su clientela, haga una estimación indicando los criterios)

CLIENTE	LOCALIDAD	(1) Nº de Pedidos	(2) Importe del pedido	VENTA ANUAL (1x2)	FORMA DE PAGO (*)

Qué exigen a mi producto/servicio

--

(*) Forma de pago:

- Al contado
- A 15 días
- A 30 días
- Entre 60 y 90 días
- Otros

2. C.- ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

¿Quiénes son? ¿Dónde se localizan? ¿A quiénes sirven?

EMPRESA	PRODUCTOS	PRECIO	LOCALIZACIÓN	Años de funcionamiento

2. D.- LOS PROVEEDORES

¿A Quién compro las materias primas, embalajes, maquinaria y equipos que necesito para el ejercicio de mi actividad?

SUMINISTRO/ materiales	PROVEEDOR	FORMA DE PAGO	TIEMPO de ENTREGA	TRANSPORTE	COSTE

2. E.- PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN. ¿CÓMO VOY A DAR A CONOCER MI PRODUCTO / SERVICIO?

TIPO PUBLICIDAD	MEDIO / EMPRESA	Importe anual	FORMA PAGO
Mailing/Buzoneo			
Anuncios prensa			
Radio			
Revistas especializadas			
Descuentos lanzamiento			
Muestras gratuitas			
Otros(concretar)			

3.- EL PROCESO DE PRODUCCIÓN / PRESTACIÓN SERVICIO

Descripción de las actividades y/o los procesos.

1.-Identifica los distintos productos o servicios que prestará tu empresa. Descríbelos, e indica los precios de venta al público de los mismos.

4.- INSTALACIONES NECESARIAS

4. A.- LOS LOCALES – LAS INSTALACIONES

Superficie total: m²
Oficinas: m² Servicios: m² Almacén :..... m²
Planta de producción: m² Zona de carga y descarga: m²

Régimen de Propiedad:	
Alquiler	Propiedad
Importe mensual	Coste
¿Contrato de alquiler?	Fecha adquisición en Escritura
¿Años?	Opción de compra
Comentarios (ejemplos): - Certificado del AYUNTAMIENTO de idoneidad del local para la actividad a desarrollar. - Obra nueva: Proyecto visado por el Colegio de Arquitectos (importe sin IVA). -Ampliación: Presupuestos de los gremios.	

4. B.- MAQUINARIA - EQUIPAMIENTO

Descripción y análisis del coste de los equipos de inmovilizado

MAQUINARIA	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
Total Maquinaria						
MOBILIARIO	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
Total Mobiliario						

EQUIPOS INFORMÁTICOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
Total Equipos informáticos						
VEHÍCULOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
Total elementos de transporte						
OTROS EQUIPOS	Características	N.º	IMPORTE	IVA	TOTAL	FORMA DE PAGO
Total otros equipos						

5.- RECURSOS HUMANOS

Descripción de los recursos humanos necesarios para el desarrollo del proyecto:

CATEGORÍA PROFESIONAL	SALARIO BASE UNITARIO MENSUAL	SS.SS. COSTE MENSUAL A CARGO DE LA EMRESA	N.º Trabajadores	COSTE SALARIAL MENSUAL	TOTAL PRIMER AÑO
COSTES SALARIALES TOTALES					

6.- PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

6. A.- PLAN DE INVERSIONES (Pasar los totales de los puntos 4.A y 4.B)

CONCEPTO	Importe	IVA (%)	IVA	TOTAL	Forma pago	FECHA
1.- Terrenos y Edificios (adquisición de locales no entra)						
2.- Instalaciones: Luz, agua, Aire Acondicionado / Calefacción,...						
3.- Maquinaria						
4.- Mobiliario						
5.-Equipos informáticos (software y hardware)						
6.- Vehículos						
7.- Otros						
TOTAL ACTIVO FIJO						
Gastos de puesta en marcha (Notaría, Licencia de apertura, promoción publicitaria inicial,...)						
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE:						
TOTAL INVERSIONES						

6. B.- PLAN DE FINANCIACIÓN PARA LAS INVERSIONES PREVISTAS

CONCEPTO	IMPORTE	¿Dónde? (Nombre del Banco)	¿Cuándo? (Fecha disponibilidad)
Recursos Propios			
Préstamos Bancarios			
Préstamos Familiar			
Subvenciones			
Otros (leasing, equipos aportados,.....)			
TOTAL INVERSIÓN			

6. C.- AMORTIZACIONES.

6. C.1.- Amortización del Inmovilizado (Equipamiento informático, maquinaria, elementos de transporte, locales,....):

ELEMENTO	VALOR ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL	% AMORTIZ.	CUOTA AMORTIZ. ANUAL

Cuadro ayuda para el cálculo de la amortización del inmovilizado
(Tabla orientativa)

Elementos de inmovilizado	Coficiente lineal máximo	Período máximo
EDIFICIOS	3%	68 años
ELEMENTOS DE TRANSPORTE	12%	14 años
EQUIPOS INFORMÁTICOS (Software y Hardware)	25%	10 años
MOBILIARIO Y ENSERES	10%	20 años
INSTALACIONES	10%	
MAQUINARIA	12%	
ÚTILES Y HERRAMIENTAS	30%	
GASTOS APERTURA Y PRIM. ESTABL.	20%	

7.- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

7. A.- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (Previsión a 5 años)

CUENTAS DE EXPLOTACIÓN	Ejercicio Inicial	Previsión Sigüientes Ejercicios			
	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas Netas (Descontadas insolvencias)					
Diferencia Existencias					
Otros Ingresos					
TOTAL PROD. Y DEVENGOS					
Materias Primas					
Salarios					
Seguridad Social					
Gastos Comerciales (Sin insolvencias)					
Gastos Financieros					
Gastos Generales					
Total Costes					
Amortizaciones					
COSTOS TOTALES (Sin Insolvencias)					
Resultados a/Impuestos					
IMPUESTO DE SOCIEDADES					
Resultados Después Impuestos					

9.- BALANCE PREVISIONAL (Previsión a 5 años)

Anualidad =>	2008	2009	2010	2011	2012
ACTIVO					
Inmovilizado neto					
AMORTIZACIÓN ACUMULADA					
Existencias					
Realizable					
Disponibles					
Resultados Negativos Acum.					
PASIVO					
Fondos Propios					
Capital Social					
Reservas					
Subvenciones					
Exigible					
Préstamos L/P					
Exigible a corto (Inc. Cred. C.P.)					
Hacienda Pública (Inc. IS)					
Seguridad Social					
Resultados POSITIVOS Desp./Impuestos					
Plantilla (Trabajadores)					

10.- PLANIFICACIÓN DE LA PUESTA EN MARCHA

CONCEPTO	Negociación	Fecha PEDIDO	Fecha ENTREGA	Periodo PRUEBA	Fechas Pagos
Terrenos y obras					
Locales					
Máquinas/ Equipos:					
Luz, agua, teléfono					
Contratación trabajadores					
Otros					

11.- TRÁMITES Y DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO:

TRÁMITE	Modelo	ORGANISMO	Fecha
<u>Ejemplo:</u> (Licencia de apertura, alta en la SS, licencia de obras, alta en IAE,...)--	(036, 037, 845, A2TA...)	(Hacienda, Ayuntamiento, Seguridad Social,...)	

12.- SUBVENCIÓN SOLICITADA AL PROGRAMA LEADER:

- Presupuesto total del proyecto (incluido IVA): €

- Cuantía subvencionable (sin IVA): €

Concepto de gastos	Desglose	Cuantía (euros)
1.- Obra civil e instalaciones		
	SUBTOTAL	
2.- Equipamiento y mobiliario		
	SUBTOTAL	
3.- Maquinaria		
	SUBTOTAL	
4.- Honorarios y asistencias técnicas		
	SUBTOTAL	
5.- Compra de terrenos		
	SUBTOTAL	
6.- Compra de edificios		
	SUBTOTAL	
7.- Otros gastos		
	SUBTOTAL	
CUANTÍA SUBVENCIONABLE TOTAL		

13. CONCLUSIONES FINALES Y/O SOLICITUD DE AYUDAS-SUBVENCIONES

En _____, a ____ de _____ de 2008

Firmado: