

ANEXO I

PLAN DE EMPRESA

1. INTRODUCCIÓN

Aquí incluirás tus datos básicos, la forma jurídica que has elegido para desarrollar tu negocio y los motivos que te han llevado a la decisión de emprender. También puedes aprovechar para comentarnos qué esperas obtener con el desarrollo de tu idea de negocio.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Debes detallar las características del producto que vas a vender y/o los servicios que vas a prestar, explicando las necesidades que satisfacen y en qué se diferenciarán de otros productos o servicios ya existentes en el mercado.

3. PLAN DE MÁRKETING

Deberás explicarnos, de manera resumida, las siguientes cuestiones:

- ✓Cuál es la evolución que prevés en el mercado al que te diriges.
- ✓Cómo son los clientes a los que quieres llegar.
- ✓Cuáles son tus principales empresas competidoras, analizando, en la medida de lo posible, sus características.
- ✓Cómo serán tus precios.
- ✓De qué forma vas a distribuir tu producto o servicio.
- ✓Cómo vas a comunicarte con tus clientes potenciales.

4. ORGANIZACIÓN

- ✓Describe las tareas que tendrás que realizar para el desarrollo del proyecto, diferenciando las que vas a realizar personalmente, las que vas a externalizar (encargar a otros) o aquellas para las que vas a contratar a otras personas, en su caso.
- ✓Haz una previsión de crecimiento de empleo.

5. VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA

Ha llegado el momento de hacer números. Te vamos a pedir que hagas una previsión sobre los siguientes aspectos:

✓ Presupuesto de inversiones.

Detalla aquí el coste de las inversiones necesarias para poner en marcha tu negocio (obras de acondicionamiento de locales, maquinaria, equipamiento, mobiliario etc)

✓ Plan de financiación

Necesitas contar con fondos para hacer frente a las inversiones planteadas. Cuéntanos el origen de los mismos.

- Recursos propios.
- Préstamos y otras deudas
- Ayudas y subvenciones.

✓ Cuenta de explotación provisional.

Aquí analizarás los resultados que esperas con el desarrollo de tu negocio (ingresos totales menos costes totales).

Ventas netas: Debes tener en cuenta todos los ingresos que esperas obtener con el desarrollo de tu actividad. Estaría bien que nos detallaras los diferentes tipos de productos o servicios que vas a prestar y el precio que aplicarás a cada uno de ellos. Con eso obtendrás la cifra final de “Ventas netas”

Gastos: Analiza qué gastos tienes que afrontar en tu negocio y agrúpalos por tipos:

- Consumo de materiales.
- Alquileres.
- Reparaciones y conservación.
- Asesorías.
- Publicidad.
- Energía eléctrica, combustibles, agua y otros suministros.
- Tasas, licencias.
- Seguros
- Amortizaciones: Las inversiones que vas a hacer, debes amortizarlas en un número razonable de años. En <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folleto/manuales-practicos/folleto-actividades->

PREMIOS AL EMPRENDIMIENTO EN SEGOVIA SUR “INCUBADORA RURAL”

[economicas/3-impuesto-sobre-renta-personas-fisicas/3_5-estimacion-directa-simplificada/3_5_4-tabla-amortizacion-simplificada.html](#) podrás encontrar una tabla que te indicará el número de años de cada elemento de inversión.

- Gastos de personal: Tanto los sueldos como la seguridad social (de tus trabajadores o tu cuota de autónomo).
- Otros gastos

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas			
- Gastos			
Beneficio antes de impuestos			
- Gastos financieros (intereses de préstamos)			
Beneficio antes de impuestos			
- Impuestos (alrededor de un 20% del beneficio)			
Beneficio Neto			

Si necesitas aclaración sobre alguno de los apartados de la memoria, no dudes en preguntarnos.