

1. PRESENTACIÓN

1.1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre de la empresa:

Forma jurídica:

Domicilio:

1.2. DATOS RELATIVOS A LOS PROMOTORES

Datos de contacto de los promotores que participáis en el proyecto

D/D ^a :	<input type="text"/>	D/D ^a :	<input type="text"/>
Domicilio:	<input type="text"/>	Domicilio:	<input type="text"/>
Teléfono:	<input type="text"/>	Teléfono:	<input type="text"/>
N.I.F.:	<input type="text"/>	N.I.F.:	<input type="text"/>
Colectivo:	<input type="checkbox"/> Jóvenes menores de 30 años <input type="checkbox"/> Desempleados larga duración (más de 1 año) <input type="checkbox"/> Inmigrantes <input type="checkbox"/> Mujeres <input type="checkbox"/> Personas con discapacidad (superior al 33%) <input type="checkbox"/> Hombres desempleados mayores de 45 años <input type="checkbox"/> Minorías étnicas <input type="checkbox"/> Trabajadores por cuenta ajena <input type="checkbox"/> Autónomos que inician otra actividad	Colectivo:	<input type="checkbox"/> Jóvenes menores de 30 años <input type="checkbox"/> Desempleados larga duración (más de 1 año) <input type="checkbox"/> Inmigrantes <input type="checkbox"/> Mujeres <input type="checkbox"/> Personas con discapacidad (superior al 33%) <input type="checkbox"/> Hombres desempleados mayores de 45 años <input type="checkbox"/> Minorías étnicas <input type="checkbox"/> Trabajadores por cuenta ajena <input type="checkbox"/> Autónomos que inician otra actividad

D/D ^a :	<input type="text"/>	D/D ^a :	<input type="text"/>
Domicilio:	<input type="text"/>	Domicilio:	<input type="text"/>
Teléfono:	<input type="text"/>	Teléfono:	<input type="text"/>
N.I.F.:	<input type="text"/>	N.I.F.:	<input type="text"/>
Colectivo:	<input type="checkbox"/> Jóvenes menores de 30 años <input type="checkbox"/> Desempleados larga duración (más de 1 año) <input type="checkbox"/> Inmigrantes <input type="checkbox"/> Mujeres <input type="checkbox"/> Personas con discapacidad (superior al 33%) <input type="checkbox"/> Hombres desempleados mayores de 45 años <input type="checkbox"/> Minorías étnicas <input type="checkbox"/> Trabajadores por cuenta ajena <input type="checkbox"/> Autónomos que inician otra actividad	Colectivo:	<input type="checkbox"/> Jóvenes menores de 30 años <input type="checkbox"/> Desempleados larga duración (más de 1 año) <input type="checkbox"/> Inmigrantes <input type="checkbox"/> Mujeres <input type="checkbox"/> Personas con discapacidad (superior al 33%) <input type="checkbox"/> Hombres desempleados mayores de 45 años <input type="checkbox"/> Minorías étnicas <input type="checkbox"/> Trabajadores por cuenta ajena <input type="checkbox"/> Autónomos que inician otra actividad



1.3. CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS GENERALES

¿Qué formación tenéis cada uno de los promotores?

¿qué conocimientos tiene cada uno de los promotores relacionados con la actividad que vais a realizar?

¿Habéis desarrollado alguna experiencia práctica relacionada con la actividad que planteáis realizar?
En caso afirmativo descríbela

¿Tienes algún conocimiento relacionado con la creación y gestión de una empresa? Señala cuáles

1.4. OBJETIVOS DEL GRUPO PROMOTOR

¿qué objetivos quieres alcanzar con la creación de tu empresa, tanto para ti como para la propia empresa?

¿Cómo ves tu empresa dentro de dos años?

2. DATOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD

Fecha prevista de comienzo de operaciones: de de

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

Define brevemente qué actividad vas a desarrollar con tu empresa.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO QUE OFRECE LA EMPRESA.

¿Qué producto vas a fabricar o qué servicio vas a prestar?

¿Para qué sirve tu producto o servicio? Describe cuales son las utilidades que tiene y las necesidades que satisface.

2.3 DESCRIPCIÓN DE LOS ASPECTOS NOVEDOSOS DEL PRODUCTO O SERVICIO, DE SU PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN REFERIDOS A SU CARÁCTER CIENTÍFICO O TECNOLÓGICO.

¿Tu producto o servicio, tiene aspectos de caracter científico o tecnológico novedosos? Describe cuales.

2.4 COLABORACIÓN CIENTÍFICA, TECNOLÓGICA O COMERCIAL CON OTRAS ENTIDADES

¿Mantienes alguna colaboración científica, tecnológica o comercial con otras entidades: empresas tecnológicas, universidades u otros organismos? En caso afirmativo descríbelo.

3. DATOS RELATIVOS AL MERCADO

3.1 DESCRIPCIÓN DE LOS MERCADOS DE DESTINO A LOS QUE SE DIRIGE LA EMPRESA

¿Geográficamente, a dónde te vas a dirigir con tu empresa?

Tu empresa puede ser:

- de proximidad, es decir, si se dirige a los clientes que viven o trabajan muy próximos a tu negocio.
- local, el mercado o los clientes a los que te diriges se ubican en tu ciudad.
- provincial o nacional, el mercado al que te diriges es toda la provincia o toda España.
- Internacional, vas a realizar operaciones de exportación. en este caso, describe a qué países te vas a dirigir.

3.2 DESCRIPCIÓN DE LOS ASPECTOS NOVEDOSOS DEL PRODUCTO O SERVICIO

¿Qué ventaja tiene tu producto o servicio frente a la competencia?

3.3 TENDENCIA ACTUAL DEL MERCADO

¿Cómo ves el mercado al que te diriges?

Observa a las empresas que se dedican a lo mismo que tu vas a hacer.

¿Son cada vez más y les va bien, o son cada vez menos y les va mal? Explica por qué.

3.4 EVOLUCIÓN FUTURA PREVISTA DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO

¿Qué crees que pasará con tu producto o servicio en dos años?

¿Crees que se incrementarán las ventas?

¿En cuanto estimas que se incrementarán? o ¿crees que se mantendrán las ventas como en el primer año?

3.5 MOTIVACIONES DE LOS CONSUMIDORES

¿Qué crees que impulsa a un consumidor a comprar tu producto o servicio y no el de la competencia?

3.6 VOLUMEN APROXIMADO DEL MERCADO, PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DESEADO Y TIEMPO ESTIMADO QUE SE TARDARÁ EN CONSEGUIRLO

¿Cuál es el volumen de mercado en el que vas a trabajar?

¿Cómo lo has calculado?

¿Qué porcentaje de ese mercado necesitas para que tu empresa obtenga beneficios?

¿Cuánto tiempo crees que tardarás en obtener ese porcentaje?

3.7 CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR: TIPOLOGÍA

¿Quiénes serán los clientes de tu empresa? (particulares, empresas, administraciones, ...)

¿Qué características tienen esos clientes?

¿Cómo cobras a tus clientes?

- Al contado,
 a 30 días
 60 días
 90 días.
 Otras formas de cobro

3.8 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

¿Quién es tu competencia? (administraciones, grandes empresas, PYMES, MICROPYMES, etc.)

¿Quién destaca? ¿por qué?

¿Cuál es su tamaño?

¿Son nuevas o llevan mucho tiempo en el mercado?

¿Cuáles son sus precios?

¿Qué promociones realizan?¿Cómo se dan a conocer?

Si tiene puntos de venta, describe cómo son.

¿Cómo realizan la atención al cliente?

3.9 LOCALIZACIÓN Y ÁMBITO DE ACTUACIÓN DE LA COMPETENCIA

¿Dónde está situada tu competencia?

¿Geográficamente, a dónde se dirige tu competencia? Ámbito local, regional, nacional, internacional.

3.10 PUNTOS FUERTES DE LA EMPRESA FRENTE A LA COMPETENCIA

¿Qué ventajas tienes frente a tu competencia?¿Por qué te elegirán a ti tus clientes y no a tu competencia?

3.11 PUNTOS DÉBILES DE LA EMPRESA FRENTE A LA COMPETENCIA

¿Qué desventajas tienes frente a tu competencia?

¿Cómo vas a superar esas desventajas?

4. POLÍTICA COMERCIAL

4.1 OBJETIVO COMERCIAL

¿Qué cantidad de productos o de servicios piensas vender en el PRIMER año?
Exprésalo si puedes tanto en unidades como en euros.

¿Qué cantidad de productos o de servicios piensas vender en el SEGUNDO año?

4.2 POLÍTICA DE PRECIOS

¿Cuáles son los precios de tus productos o servicios?

¿Cómo has calculado tus precios?

¿En qué te has basado para calcular los precios?

4.3 SISTEMAS DE VENTAS

¿Vendes directamente a tus clientes? o ¿utilizas algún intermediario o distribuidor? Dí cuales y descríbeles.

4.4 PROMOCIÓN, COMUNICACIÓN E IMAGEN

¿Cuál es tu nombre comercial?

¿Cuál es el logotipo con el que te van a identificar tus clientes?

¿Qué tipo de publicidad vas a realizar para darte a conocer?

5. PRODUCCIÓN

5.1 FASES DEL PROCESO PRODUCTIVO

¿Cómo fabricas el producto o prestas el servicio?
Detalla todos los pasos desde que recibes el pedido hasta que entregas el producto o realizas el servicio.

5.2 CAPACIDAD PRODUCTIVA DE LA EMPRESA

¿Cuántos productos puedes fabricar en un mes o cuántos servicios puedes prestar?

5.3 NECESIDADES PREVISTAS DE SUBCONTRATACIÓN

¿Tienes que subcontratar alguna parte de tu proceso productivo o alguna parte de tus servicios?

5.4 SISTEMAS DE CONTROL DE CALIDAD

¿Cómo vas a controlar la calidad de tus productos o de tus servicios?

5.5 MATERIAS PRIMAS

¿Qué materias primas necesitas para fabricar tu producto o prestar tu servicio?

¿Qué cantidad de cada materia prima necesitas para fabricar un producto o prestar un servicio?

¿Cuál es el coste de esa cantidad de materia prima?
Expresa el precio por unidad (kilos, litros, metros cuadrados, paquetes, etc).

Calcula el coste anual de las materias primas.

¿Qué características tienen esas materias primas?

5.6 ESTUDIO DE PROVEEDORES DE MATERIAS PRIMAS

¿Qué proveedores necesitas para que te suministre materias primas?

¿Dónde están ubicados tus proveedores?

¿Qué plazo de entrega de las materias primas tienen tus proveedores?

5.7 PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES DE MATERIAS PRIMAS

¿Cómo tienes que pagar a tus proveedores? Al contado, a 30 días, a 60 días, a 90 días, etc.

Al contado,

a 30 días

60 días

90 días.

Otras formas de pago

5.8 NECESIDAD DE ALMACENAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS

¿Necesitas almacén para tus materias primas? ¿Qué tamaño debe tener el almacén? ¿Cómo necesitas que esté equipado? Por ejemplo, necesitas estanterías, o cámaras frigoríficas, vehículos de transporte interno de las materias primas, etc.

¿Necesitas almacén para tu producto terminado? Describe el tamaño que debe tener ese almacén y qué necesidades de equipamiento necesitas.

5.9 OTROS APROVISIONAMIENTOS NECESARIOS PARA REALIZAR LA ACTIVIDAD

Haz una relación detallada de todos los aprovisionamientos, y sus proveedores, que necesitas para llevar a cabo tu actividad . Calcula el coste anual de cada uno de ellos.

6. INFRAESTRUCTURAS

6.1 LOCALIZACIÓN PREVISTA Y SU JUSTIFICACIÓN

¿Dónde vas a instalar tu actividad? Señala el lugar exacto del domicilio donde trabajarás.

¿Qué beneficios te aporta esa ubicación, es decir, por qué has escogido esa ubicación?

6.2 INSTALACIONES

¿Qué necesitas, un despacho-oficina, una nave, un local?

¿Qué medidas estimas que debe tener el lugar donde te ubicarás?

¿Te has planteado comprarlo o alquilarlo?

¿Cuánto cuesta comprarlo o cuánto cuesta alquilarlo durante un año? Si alquilas, ¿A cuánto asciende la fianza?

¿Necesita algún tipo de reforma? Intenta detallar la reforma. ¿A cuánto asciende dicha reforma?

6.3 EQUIPAMIENTOS

¿Qué máquinas o instalaciones necesitas para fabricar tu producto o prestar tu servicio? Intenta realizar una relación detallada con el coste de compra de cada uno de ellos.

¿Dónde se encuentran los proveedores de las máquinas?

¿Qué herramientas necesitas comprar para trabajar?

Intenta realizar una relación detallada con el coste de compra de cada uno de ellas.

¿Dónde se encuentran los proveedores de las herramientas?



¿Qué mobiliario necesitas? Ejemplo: bancos y taquillas para vestuario, mesas, sillas para la oficina, equipos informáticos, etc.

Intenta realizar una relación detallada con el coste de compra de cada uno de ellos.

¿Dónde se encuentran los proveedores del mobiliario?

¿Qué equipos y aplicaciones informáticas necesitas?

Intenta realizar una relación detallada con el coste de compra de cada uno de ellos.

¿Dónde se encuentran los proveedores?

6.4 MEDIOS DE TRANSPORTE NECESARIOS

¿Necesitas elementos de transporte para realizar tu actividad?

¿Tienen características especiales, es decir, son isoterms, o tanques, o por el contrario son vehículos comerciales?

¿Te has planteado comprarlos o financiarlos mediante leasing o renting?

Intenta detallar el coste de compra de cada uno de ellos.

¿Dónde se encuentran los proveedores de los elementos de transporte?

7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

7.1 RECURSOS HUMANOS NECESARIOS Y PERFILES PROFESIONALES

¿Cuántas personas crees que trabajarán contigo el primer año?

¿Qué trabajo realizará cada una de ellas? Trata de describir un día de trabajo en tu empresa.

¿Qué trabajo realizarás tú dentro de la empresa? Describe tus funciones y responsabilidades.

¿Qué formación o experiencia deben tener para que los contrates?

¿Crees que favorecerás que los puestos de trabajo sean ocupados por mujeres, jóvenes, discapacitados o inmigrantes?

7.2 EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

¿Cuántas personas crees que trabajarán contigo en el SEGUNDO año de tu empresa?

¿Qué trabajo realizará cada una de ellas?

¿Qué formación o experiencia deben tener para que los contrates?

7.3 SISTEMAS DE SELECCIÓN DE PERSONAL

¿La selección del personal la realizarás personalmente o contratarás a una empresa de selección de personal? En este último caso, ¿cuánto cuesta?

Si la selección la realizas personalmente ¿Qué medios utilizarás para dar a conocer tu oferta de empleo (ejemplo: internet, INEM, periódicos, etc)?

¿Cuánto cuesta el método que utilizarás?

7.4 MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

¿Qué tipos de contratos tienes pensado realizar a tus trabajadores?

7.5 PREVISIÓN DE NECESIDADES INICIALES DE FORMACIÓN DE PERSONAL

¿Qué formación estimas que necesitarán tus trabajadores? ¿Dónde puedes obtenerla?

7.6 ASESORAMIENTO EXTERNO

¿En cuál de los siguientes ámbitos vas a necesitar asesoramiento externo?

En marketing, en tecnología, en finanzas, en contabilidad, en el área jurídico laboral, en otros (describelos).

¿Será un asesoramiento puntual o periódico?

¿Cuánto estimas que costará el asesoramiento que necesitas para un año?

7.7 COSTES DEL PERSONAL

Calcula el coste salarial tuyo y de tus trabajadores.

	SALARIO BASE MENSUAL	SEG. SOC. MENSUAL	SALARIO BASE ANUAL	SEG. SOC. ANUAL
Autónomo 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Autónomo 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Autónomo 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Trabajador 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Trabajador 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Trabajador 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Trabajador 4	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Trabajador 5	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Trabajador 6	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
	COSTE TOTAL			

ASIGNATE un sueldo como gerente de tu empresa. Si no lo haces puede que no tengas una visión clara de los beneficios que has obtenido a lo largo del ejercicio.

Se estiman 14 pagas anuales.

RECUERDA: Tu cuota de autónomos la pagas tú como persona física. Las cuotas de la Seguridad Social de tus trabajadores a cargo de la empresa las pagará la empresa a mes vencido.

En los convenios colectivos encontrarás los salarios y cargas sociales que pueden darte una idea de los costes de personal que vas a asumir. Consúltalos en la Oficina de Información Sociolaboral, en Valladolid en la C/ Santuario Tfno: 983 30 16 22

El coste total del salario base anual y de la Seguridad Social anual te servirá para incluirlo en la cuenta de Pérdidas y Ganancias del estudio de viabilidad económica y financiera.

8. ÁREA ADMINISTRATIVA

8.1 FORMA JURÍDICA

¿Qué forma jurídica has elegido para desarrollar tu actividad?

- Comunidad de Bienes
- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Laboral
- Sociedad Civil
- Sociedad Cooperativa
- Empresario Individual

¿Por qué has elegido esa forma jurídica?

8.2 ESTADO ACTUAL DE LOS TRÁMITES ADMINISTRATIVOS PARA LA CONSTITUCIÓN

¿En qué paso de la puesta en marcha de tu empresa te encuentras?

8.3 OBLIGACIONES CONTABLES Y TRIBUTARIAS SEGÚN FORMA JURÍDICA Y ACTIVIDAD

Atendiendo a la forma jurídica que has elegido, ¿cuáles son tus obligaciones contables? Añade el día y mes que tienes que presentarlo y en qué Institución.

Atendiendo a la forma jurídica que has elegido, ¿qué tributos debes liquidar? Añade el día y el mes que debes presentarlo y en qué Administración.

8. ÁREA JURÍDICO FISCAL

8.4 PROPIEDAD INDUSTRIAL Y/O INTELECTUAL

¿Vas a patentar tu producto o servicio?

¿Vas a realizar personalmente el Registro de Patentes y Marcas o contarás con asesoramiento externo?

¿Cuál es el coste de patentar tu producto o servicio?

8.5 NECESIDADES PREVISTAS DE PROTECCIÓN DE RESPONSABILIDAD CIVIL

¿Necesitas un seguro de Responsabilidad Civil? Describe qué cubre el seguro, su coste y su duración

8.6 NORMAS Y DISPOSICIONES LEGALES

¿Qué licencias y autorizaciones necesitas para desarrollar tu actividad?

¿Qué trámites tienes que realizar para conseguir esas licencias o autorizaciones?

¿En qué Administraciones o Instituciones tienes que tramitarlo?

¿Qué normativa específica tienes que cumplir?

8.7 AYUDAS Y SUBVENCIONES

¿Cuentas con algún tipo de ayuda o subvención? Detalla cuales y la cantidad estimada que puedes percibir.

9. RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

9.1 PLAN DE INVERSIONES INICIALES

1. PLAN DE INVERSIONES INICIALES

¿DONDE LO ENCUENTRO?	EXPLICACIÓN	CONCEPTO	IMPORTE
			(1º AÑO)
6.2	Si vas a comprar los terrenos para construir tu nave pon aquí el precio de compra	Terrenos	<input type="text"/>
6.2	Si vas a comprar una nave, un local o una oficina, pon aquí el precio de compra	Edificios Locales	<input type="text"/>
6.2	Si vas a construir una nave por aquí el precio de compra	Obra civil y Construcciones	<input type="text"/>
6.3	Aquí incluye la suma de todas las inversiones en maquinaria e instalaciones que vayas a realizar	Maquinaria e instalaciones	<input type="text"/>
6.3	Aquí incluye la suma de todas las inversiones en herramientas que vayas a realizar	Herramientas	<input type="text"/>
6.3	Aquí incluye la suma de todas las inversiones en mobiliario que vayas a realizar: equipamiento para vestuario, mesas sillas para la oficina, etc.	Mobiliario y objetos	<input type="text"/>
6.3	En este punto se recoge el precio de los vehículos comprados, no de los financiados mediante leasing o renting.	Elementos de transporte	<input type="text"/>
6.3	Ordenadores, impresoras, etc.	Equipos para procesos de información	<input type="text"/>
6.3	Ten en cuenta los programas de gestión o sus licencias que necesitas comprar.	Aplicaciones informáticas	<input type="text"/>
8.4	Este apartado recoge el coste de haber patentado tu producto o servicio.	Propiedad industrial (Patentes y marcas).	<input type="text"/>
	Si tienes que pagar Derechos por el traspaso, pon el precio que vayas a pagar aquí.	Derechos de traspaso.	<input type="text"/>
	El fondo de comercio es precio que has pagado por comprar una empresa en funcionamiento, donde se valoran entre otras cosas: la cartera de clientes, la ubicación, su trayectoria económica y financiera.	Fondo de comercio.	<input type="text"/>
6.2	Si te has planteado alquilar tu nave u oficina, pon aquí la fianza que debes pagar.	Depósitos y fianzas.	<input type="text"/>
	Estos gastos incluyen fundamentalmente el Notario, el Registro Mercantil y el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).	Gastos de constitución y puesta en marcha.	<input type="text"/>
		Otras inversiones que necesites	<input type="text"/>
		TOTAL INVERSIONES	<input type="text"/>



2. PLAN DE FINANCIACIÓN

¿DONDE LO ENCUENTRO?	EXPLICACIÓN	CONCEPTO	IMPORTE
	Es tu dinero, el que vas a emplear para poner en marcha tu idea.	Recursos propios	<input type="text"/>
	Es el dinero que te prestarán los bancos o cajas.	Créditos o préstamos	<input type="text"/>
8.7	Es el importe de las subvenciones que vas a recibir.	Subvenciones	<input type="text"/>
	Es el dinero que te corresponde por el desempleo y que solicitas en el ECYL.	Capitalización de la prestación por desempleo	<input type="text"/>
6.4	Es el importe de financiar tus vehículos mediante un arrendamiento financiero.	Leasing o renting	<input type="text"/>
TOTAL RECURSOS			<input type="text"/>

3. AMORTIZACIÓN FINANCIERA

EXPLICACIÓN	CONCEPTO				
Es el dinero que te prestarán los bancos o cajas. Lo has recogido en el Plan de financiación.	Capital suscrito:				
El tipo de interés al que te prestan el dinero.	Tipo de interés anual:	<input type="text"/>			
Es el número de meses en los que vas a devolver los préstamos.	Plazo de amortización:	<input type="text"/>			
Son los meses durante los que no pagas cuotas del préstamo o sólo pagas intereses, sin amortizar el capital. La carencia sólo es aconsejable si tienes problemas de liquidez en el inicio de tu andadura empresarial.	Período de carencia:	<input type="text"/>			
	AÑO	INTERESES	CUOTA AMORTIZACIÓN	CUOTA ANUAL	RESTO



4. AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO

EXPLICACIÓN	ELEMENTO	VIDA ÚTIL	% DE AMORTIZACIÓN	VALOR DE ADQUISICIÓN	CUOTA DE AMORTIZACIÓN ANUAL	VALOR RESIDUAL
	Edificios Locales	<input type="text"/>	%			
	Obra civil y Construcciones	<input type="text"/>	%			
	Maquinaria e instalaciones	<input type="text"/>	%			
	Herramientas	<input type="text"/>	%			
	Mobiliario y objetos	<input type="text"/>	%			
	Elementos de transporte	<input type="text"/>	%			
	Equipos para procesos de información	<input type="text"/>	%			
	Aplicaciones informáticas	<input type="text"/>	%			
	Propiedad industrial (Patentes y marcas)	<input type="text"/>	%			
	Derechos de traspaso	<input type="text"/>	%			
	Fondo de comercio	<input type="text"/>	%			
Se amortizan en 5 años.	Gastos de constitución y puesta en marcha	5	%			
	Otras inversiones que necesites	<input type="text"/>	%			
TOTALES						



5. GASTOS ANUALES

¿DONDE LO ENCUENTRO?	EXPLICACION	CONCEPTO	IMPORTE	IMPORTE
			(1º AÑO)	(2º AÑO)
5.5	-Materias primas anuales= cantidad necesaria por unidad de producto o servicio x ventas estimadas -Coste anual de las Materias primas= precio de la materia prima x Materias primas anuales.	Compras Materias Primas	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Existencias Iniciales	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6.2	Si has optado por alquilar tu nave, local u oficina, contempla aquí el gasto anual del alquiler	Alquileres	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5.9	Ten en cuenta los gastos anuales en los que puedes incurrir por estos conceptos	Suministros (luz, agua, teléfono, Internet)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Seguros de vehículos	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Reparaciones y Conservación	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Combustibles	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Material de Oficina	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Pequeño utillaje	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Ropa de trabajo	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Impuestos (contribuciones, tasas, licencias.)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Cuotas de inscripción o suscripciones	<input type="text"/>	<input type="text"/>
8.5	En el área administrativa has tenido en cuenta el coste de contratar un seguro para ejercer con más tranquilidad tu actividad.	Seguros multiriesgos o de responsabilidad civil	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4.4	Es el gasto que realizas anualmente para darte a conocer.>	Publicidad	<input type="text"/>	<input type="text"/>
7.6	Es la estimación en asesoramiento profesional que necesitas a lo largo del ejercicio	Servicios Exteriores (asesoría, gestoría)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
7.7	Es el coste total del los salarios base de los promotores que trabajen en la empresa y de los trabajadores que contrateis. Lo calculaste en la tabla del apartado 7.7 Costes del personal	Retribuciones del Personal (incluidas las de los promotores)	<input type="text"/>	<input type="text"/>

5. GASTOS ANUALES

¿DONDE LO ENCUENTRO?	EXPLICACION	CONCEPTO	IMPORTE	IMPORTE
			(1º AÑO)	(2º AÑO)
7.7	Es el coste total del las cuotas de autónomo de los promotores que trabajen en la empresa y de los trabajadores que contrateis. Lo calculaste en la tabla del apartado 7.7 Costes del personal.	Seguros Sociales (incluidos los de los promotores)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Son los intereses que has pagado a lo largo del ejercicio por los préstamos bancarios. Este importe viene del apartado de amortización financiera	Gastos Financieros		
5.9	Contempla aquí otros gastos que no hayas podido incluir en los anteriores apartados. Recuerda describirlos en el apartado 5.9 Otros aprovisionamientos del Plan de empresa	Gastos Diversos	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		TOTAL GASTOS		
5.7	Exprésalo en días.	PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES	<input type="text"/>	

6. INGRESOS ANUALES

¿DONDE LO ENCUENTRO?	EXPLICACION	CONCEPTO	IMPORTE	IMPORTE
			1º AÑO	2º AÑO
4.1	Es el número de unidades de productos o servicios que estimas vender en el primer y segundo año de tu actividad.	Cantidad de ventas	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4.1	Es el precio que has fijado con el que salir al mercado.	Precio de venta	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Son los ingresos que obtienes por tus ventas, es decir, la cantidad de ventas por el precio de venta.	Importe Neto de la Cifra de Negocios		
3.7	Exprésalo en días.	PLAZO DE COBRO A CLIENTES	<input type="text"/>	



7. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	IMPORTE	IMPORTE
	1º AÑO	2º AÑO
Ventas		
Existencias finales		
Ingresos financieros		
Subvenciones		
Otros ingresos		
TOTAL INGRESOS		
GASTOS		
Compras Materias Primas		
Existencias Iniciales		
Alquileres		
Suministros (luz, agua, teléfono, Internet)		
Seguros de vehículos		
Reparaciones y Conservación		
Combustibles		
Material de Oficina		
Pequeño utillaje		
Ropa de trabajo		
Impuestos (contribuciones, tasas, licencias.)		
Cuotas de inscripción o suscripciones		
Seguros multiriesgos o de responsabilidad civil		
Publicidad		
Servicios Exteriores (asesoría, gestoría)		
Retribuciones del Personal (incluidas las de los promotores)		
Seguros Sociales (incluidos los de los promotores)		
Gastos Financieros		
Gastos Diversos		
Dotaciones a Amortizaciones		
Dotaciones a Provisiones		
TOTAL GASTOS		
RESULTADO (INGRESOS - GASTOS)		
IMPUESTOS		
RESULTADOS DESPUÉS DE IMPUESTOS		
RECURSOS AUTOGENERADOS		
Beneficios		
Dotación a las Amortizaciones		
Dotación a las Provisiones		
TOTAL RECURSOS AUTOGENERADOS		



8. BALANCE DE SITUACIÓN

EXPLICACION	ACTIVO	IMPORTE	IMPORTE
		1º AÑO	2º AÑO
Son todos aquellos elementos que van a servir de forma duradera en la actividad de la empresa.	INMOVILIZADO		
Estos gastos incluyen fundamentalmente el Notario, el Registro Mercantil y el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD). En el segundo año se ha contemplado la amortización de una quinta parte.	Gastos de establecimiento		
Se denominan inmateriales porque son intangibles. Son una valoración económica.	Inmovilizado Inmaterial		
	Propiedad industrial		
	Derechos de traspaso		
	Fondo de comercio		
Es la suma de las amortizaciones de las tres partidas del inmovilizado inmaterial.	(menos Amortización Acumulada)		
Se denominan inmovilizado materiales porque son elementos tangibles.	Inmovilizado Material		
	Terrenos		
	Edificios Locales		
	Obra civil y Construcciones		
	Maquinaria e instalaciones		
	Herramientas		
	Mobiliario y objetos		
	Elementos de transporte		
	Equipos para procesos de información		
	Aplicaciones informáticas		
	Otras inversiones		
Es la suma de las amortizaciones de todas las partidas del inmovilizado material	(menos Amortización Acumulada)		
Son inversiones financieras a largo plazo.	Inmovilizado Financiero		
	Créditos	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Valores de renta fija	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Fianzas de alquileres		



8. BALANCE DE SITUACIÓN

EXPLICACION	ACTIVO	IMPORTE	IMPORTE
		1º AÑO	2º AÑO
Son todos aquellos elementos que se utilizan en la actividad de la empresa pero tienen una duración inferior a un año.	ACTIVO CIRCULANTE		
	Existencias		
Son cosas adquiridas por la empresa y destinadas a la venta sin transformación.	Mercancías	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Son materiales que se destinan a formar parte de los productos fabricados.	Materias primas	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Otras existencias	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Deudores		
Se calcula dividiendo el importe neto de la cifra de negocios entre 360 días comerciales, así obtienes las ventas diarias, y a estas ventas le multiplicas el plazo de cobro a clientes. Con esta fórmula estimas los clientes que te quedan pendientes por cobrar al final del ejercicio.	Clientes		
Si el IVA repercutido en tus ventas es inferior al IVA soportado en las inversiones y en los gastos realizados durante el ejercicio, entonces, Hacienda se convierte en tu deudor por la diferencia entre los IVAS SOPORTADOS Y REPERCUTIDOS.	Hacienda pública	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ten en cuenta si tienes otro tipo de deudores.	Otros deudores	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Tesorería		



8. BALANCE DE SITUACIÓN

EXPLICACION	ACTIVO	IMPORTE	IMPORTE
		1º AÑO	2º AÑO
	TOTAL ACTIVO		
	PASIVO	IMPORTE	IMPORTE
		1º AÑO	2º AÑO
	Fondos propios		
	Capital social		
Son la parte de los beneficios que no se reparten. Pueden ser obligatorias o voluntarias.	Reservas		
Son los beneficios obtenidos en el ejercicio después de impuestos.	Pérdidas y ganancias		
Son las subvenciones que has recibido menos la parte proporcional que se tiene que imputar como ingreso en la cuenta de Pérdidas y Ganancias.	Subvenciones de capital		
	Exigible a largo plazo		
Es el préstamo pendiente por pagar.	Deudas con Entidades de crédito		
	Otros acreedores		
	Exigible a corto plazo		
Son los créditos a devolver en menos de un año.	Deudas con entidades de crédito		
Se calcula dividiendo los el coste de las materias primas entre 360 días comerciales, así obtienes los gastos diarios, y a esto le multiplicas el plazo de pago a proveedores. Con esta fórmula estimas los proveedores que te quedan pendientes por pagar al final del ejercicio.	Acreedores comerciales (proveedores)		
Son los acreedores de otros aprovisionamientos que estimas que te quedan pendientes de pagar al final de año.	Otras deudas		
	TOTAL PASIVO		



9. RESUMEN ECONÓMICO FINANCIERO

EXPLICACION		1º AÑO	2º AÑO
	INVERSIONES		
	FONDOS PROPIOS		
	CRÉDITOS AL FINAL DEL EJERCICIO		
	BENEFICIOS DEL AÑO		
	AMORTIZACIONES DEL AÑO		
Muestra la rentabilidad de las inversiones. Si esta rentabilidad es superior al tipo de interés del mercado puede decirse que la empresa es rentable económicamente.	RENTABILIDAD ECONÓMICA	%	%
Muestra la rentabilidad para los socios de la empresa. Si esta rentabilidad es superior al tipo de interés del mercado puede decirse que la empresa es rentable financieramente.	RENTABILIDAD FINANCIERA	%	%

$$\text{RENTABILIDAD ECONOMICA} = \frac{\text{BENEFICIO ANTES DE INTERESES Y DE IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{\text{INGRESOS-GASTOS+GASTOS FINANCIEROS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = _$$

$$\text{RENTABILIDAD FINANCIERA} = \frac{\text{BENEFICIO DESPUES DE IMPUESTOS}}{\text{FONDOS PROPIOS}} = \frac{\text{RESULTADO (INGRESOS - GASTOS)*0,7}}{\text{FONDOS PROPIOS}} = _$$