

**1. DATOS PERSONALES Y PROFESIONALES**

Empresa / proyecto:

Nº de socios

**EMPRENDEDOR (Representante)**

Nombre:	
Dirección:	
Población:	
Provincia:	D.N.I.:
F. Nacimiento:	Teléfono:
Situación laboral:	Mail:
Va a ser socio trabajador: (si/no):	% participación:

**EMPRENDEDOR (2)**

Nombre:	
Dirección:	
Población:	
Provincia:	D.N.I.:
F. Nacimiento:	Teléfono:
Situación laboral:	Mail:
Va a ser socio trabajador: (si/no):	% participación:

**DATOS PROFESIONALES**

**EMPRENDEDOR (Representante)**

Estudios: \_\_\_\_\_

Experiencia laboral:

Empresa	Puesto desempeñado	Desde mm-aa	Hasta mm-aa

Antecedentes empresariales \_\_\_\_\_

**EMPRENDEDOR 2**

Estudios: \_\_\_\_\_

Experiencia laboral:

Empresa	Puesto desempeñado	Desde mm-aa	Hasta mm-aa

Antecedentes empresariales \_\_\_\_\_

**NOTA PARA TODA LA PLANTILLA:** En caso de necesitar más casillas para completar la plantilla hágalo en hojas aparte y entréguelas junto con ésta.

## 2. ACTIVIDAD

Explica brevemente la actividad a desarrollar:

Cómo ha surgido esa idea:

C.N.A.E.:

Epígrafe I.A.E.:

### Ubicación empresa

Calle:

Localidad:

Provincia:

Cod. Postal:

Nº trabajadores previsto:

Fecha prevista de inicio:

### SERVICIOS OBJETO DE LA ACTIVIDAD

Servicio	Características	Diferencia con competidores

### 3. MERCADO

**Cuál ha sido la evolución del mercado en los tres últimos años:**

Muy positiva  Positiva  Estacional  Negativa

**Cuál es el área geográfica del mercado de tu empresa**

Local  
 Comarcal  
 Regional  
 Nacional  
 Internacional

### CLIENTES

**Si has mantenido algún contacto con futuros clientes, rellena la siguiente tabla:**

Cliente	Localidad	Servicio	Cantidad anuales	P.V.Unit €	Forma cobro

**Si no has mantenido contacto con futuros clientes haz una estimación:**

Tipo Cliente	Servicio	Unidades anuales	P.V.Unit €	Forma cobro

**En resumen, los resultados obtenidos por la prestación de mis servicios son los siguientes:**

Servicio	Unidades	Precio medio	Venta anual

Tipo IVA \_\_\_\_\_ %

**¿Cómo se distribuyen estas ventas? Indica el % mensual**

Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12

**A partir de la cifra de ventas del 1er año y según la evolución del mercado, indica cuánto se van a incrementar tus ventas:**

Año 2 \_\_\_\_\_ %    Año 3 \_\_\_\_\_ %

**Indica cuál es el plazo de cobro normal a tus clientes:**

- Al contado
- 30 días
- 60 días
- 90 días
- 180 días

Tipo de IVA  %

### LA COMPETENCIA

¿Cuántas empresas de la competencia hay en el radio de acción de tu negocio?

### LA COMUNICACIÓN

**¿Cómo vas a dar a conocer tus servicios?**

(Elige las opciones que procedan)

- Voy a contratar vendedores**  
 ¿Cuántos vendedores voy a contratar? \_\_\_\_\_  
 ¿Cuánto les voy a pagar al mes? \_\_\_\_\_  
 Por sueldo fijo \_\_\_\_\_ €  
 Por comisión \_\_\_\_\_ % s/ventas

**Yo seré el comercial de mi empresa**

**Voy a realizar campañas publicitarias**

Medio	Cuándo	Cuántas veces	Coste Anual
Televisión			€
Radio			€
Prensa escrita			€
Muestras gratuitas			€
Degustaciones			€
Asistencia a ferias			€
Catálogos			€
Tarjetas			€
Vallas publicitarias			€
Otras			€
<b>TOTAL</b>			€

**¿Cómo le va a llegar mi servicio al cliente?**

- A través de agencias de mensajería. Coste anual \_\_\_\_\_ €
- Con medios transportes propios:
- Coste de seguros (anual) \_\_\_\_\_ €
- Coste de combustible (anual) \_\_\_\_\_ €
- Coste de mantenimiento (anual) \_\_\_\_\_ €

**4. PROCESO PRODUCTIVO**

**Detalla los gastos directos que puedes identificar con cada uno de los servicios que prestas:**

Servicio:		
Elem. que incorpora	Unidades	Precio
		€
		€
		€
		€
		€
<b>Cte. Serv.</b>		€

Servicio:		
Elem. que incorpora	Unidades	Precio
		€
		€
		€
		€
		€
<b>Cte. Serv.</b>		€

Servicio:		
Elem. que incorpora	Unidades	Precio
		€
		€
		€
		€
		€
<b>Cte. Serv.</b>		€

Servicio:		
Elem. que incorpora	Unidades	Precio
		€
		€
		€
		€
		€
<b>Cte. Serv.</b>		€

Teniendo en cuenta las ventas previstas en el análisis del mercado para poder alcanzar esta cifra, calcula las compras que vas a realizar mensualmente.

Compras					
Elementos necesarios	Proveedores	Localidades	Unidades mensual.	Precio medio unidad	Tiempo entrega

Por término medio, la forma de pago es

- Al contado
- 30 días
- 60 días
- 90 días
- 180 días

¿Qué material fungible o dinero en efectivo estimas que te hará falta los primeros meses de actividad?

Dinero en efectivo \_\_\_\_\_ €    Importe materia prima \_\_\_\_\_ €  
 IVA \_\_\_\_\_ €

**5. INSTALACIONES TÉCNICAS**

**LOCALES**

¿Donde vas a ejercer la actividad del proyecto?:

- En un local propio.....  m<sup>2</sup>
- En un local que voy a comprar totalmente construido
  - Metros cuadrados del local \_\_\_\_\_
  - Precio de compra del local \_\_\_\_\_ €    IVA \_\_\_\_\_ €
  - Forma de pago \_\_\_\_\_
  - Gastos de escrituras de compraventa \_\_\_\_\_ €    IVA \_\_\_\_\_ €
  - Notaría, registro de la propiedad, impuestos... \_\_\_\_\_ €
  - TOTAL COMPRA LOCAL \_\_\_\_\_ €

**En un local alquilado**

Cuota mensual de alquiler \_\_\_\_\_ € Fianza anticipada \_\_\_\_\_ €  
Superficie \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

**Mediante un local de alquiler con opción a compra**

Cuota mensual de alquiler \_\_\_\_\_ €  
Fianza provisional \_\_\_\_\_ €  
Importe de la opción de compra \_\_\_\_\_ €  
¿Cuándo vas a ejercitar la opción de compra?  
En el primer año de funcionamiento. Indica el mes \_\_\_\_\_  
En los años posteriores \_\_\_\_\_  
Superficie \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

**En un local de nueva construcción**

Coste del terreno \_\_\_\_\_ € (nave o local ver siguiente apartado)  
IVA \_\_\_\_\_ € Superficie \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

En caso de **construcción de una nave** o **reforma de tu local** de negocio, completa los siguientes apartados:

	<b>Coste €</b>	<b>I.V.A.</b>	<b>m<sup>2</sup></b>
Traídas y acometida (agua, luz, gas)			
Edificio producción y almacenes			
Oficinas, laboratorios, etc.			
Otras obras			
Licencias de obras			

**INSTALACIONES**

<b>Instalaciones</b>	<b>Precio €</b>	<b>I.V.A.</b>
Instalación eléctrica		
Instalación de agua		
Generadores térmicos		
Instalaciones de seguridad		
Otras instalaciones		

<b>Proyectos técnicos</b>	<b>Precio €</b>	<b>I.V.A.</b>
Acometida eléctrica		
Proyecto de Obra		
Proyecto de ingeniería		
<b>TOTAL PROYECTOS</b>		

**MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO**

Maquinaria	Características	Nº	Importe	I.V.A	total

Mobiliario	Características	Nº	Importe	I.V.A	total

Vehículos	Características	Nº	Importe	I.V.A	total

Equipos inf.	Características	Nº	Importe	I.V.A	total

Otros equip.	Características	Nº	Importe	I.V.A	total

FORMA DE PAGO	Contado	Trimestre1	Trimestre2	Trimestre3	Trimestre4
<b>Terrenos</b>					
<b>Edificios</b>					
<b>Instalaciones</b>					
<b>Maquinaria</b>					
<b>Mobiliario</b>					
<b>Transporte</b>					
<b>Equipo informático</b>					
<b>Proyectos técnicos</b>					
<b>Otros</b>					

## AMORTIZACIÓN DE INMOVILIZADO

Con el paso del tiempo los equipos y maquinaria van perdiendo valor o se van desgastando por su uso. El importe total de esa pérdida de valor, la amortización, es un dato importante que constituye un gasto a deducir por la empresa. En caso de duda consulta a tu tutor.

Elemento	Valor adquisición	Vida útil (años)	% amortización	Coste anual amortización

## 6. ASPECTOS JURÍDICOS

¿Qué forma adoptará la empresa?:

- Persona Física**
- Autónomo
  - Sociedad Civil
  - Comunidad de Bienes
- Persona jurídica. Sociedad mercantil**
- Sociedad Limitada
  - Sociedad Anónima
  - Otras
- Persona Jurídica. Economía Social**
- Sociedad Cooperativa
  - Sociedad Limitada Laboral
  - Sociedad Anónima Laboral

APORTACIÓN DE CADA SOCIO:

PROMOTORES	APORTACIÓN €	PORCENTAJE

## 7. DATOS PARA EL ANÁLISIS FINANCIERO

Total Inversión: \_\_\_\_\_ €  
Recursos propios: \_\_\_\_\_ €

**¿Dónde vas a conseguir el resto del dinero?**

Prestamos de familiares	€
Solicitando préstamos bancarios	€
Pólizas de crédito	€
Fomento de emprendedores	€
Leasing	€
Aplazamiento a proveedores	€
Otros préstamos	€
<b>Total financiación</b>	€
Diferencia entre financiación e inversión	€

**Préstamos subvencionados:**

Importe \_\_\_\_\_ €      \_\_\_\_\_ Años    Meses de carencia \_\_\_\_\_  
 Tipo de interés \_\_\_\_\_      \_\_\_\_\_ % de subvención de intereses

¿Con qué garantías cuentas para solicitar los préstamos?

**Otros préstamos:**

Importe \_\_\_\_\_ €      \_\_\_\_\_ Años    Meses de carencia \_\_\_\_\_  
 Tipo de interés \_\_\_\_\_

¿Con qué garantías cuentas para solicitar los préstamos?

**¿Necesitas el apoyo financiero de Fomento de emprendedores para la adquisición de maquinaria? No \_\_\_ SÍ \_\_\_ Cuánto \_\_\_\_\_ €**

**Otros GASTOS**

Indica a continuación el importe estimado de los siguientes gastos:

Electricidad \_\_\_\_\_ €  
 Agua \_\_\_\_\_ €  
 Teléfono \_\_\_\_\_ €  
 Asesoría \_\_\_\_\_ €  
 Gastos de Notaría \_\_\_\_\_ €  
 Adquisición de libros oficiales \_\_\_\_\_ €

Los gastos considerados son **mensuales**  o **anuales**  ?

Si vas a contratar algún tipo de seguro: naves, maquinaria, responsabilidad civil:  
 Indica su coste anual \_\_\_\_\_ €

Indica aquí el importe anual de **otros gastos** no considerados en este asistente (impuestos....)

Concepto	Importe €

→ Incremento anual previsto del IPC para los 3 primeros años de actividad \_\_\_\_\_ %

→ Tipo impositivo del Impuesto sobre Beneficios aplicable a tu empresa: Sociedades/IRPF \_\_\_\_\_ %

## 8. EQUIPO HUMANO

Cuantos empleados vas a contratar:

Categoría profesional.	Nº Trabaj.	Tipo contrato	Salario Base mes	Nº pagas	S.S.Carg.Em pres	Coste anual

## 9. SUBVENCIONES

Subvención	Organismo	Importe	Situación	Mes de cobro

Fdo:.....

En..... a..... de.....de 2.00...