

Guía de Elaboración de Planes de Empresa.

Índice

Introducción

- ¿Para qué sirve esta guía?
- ¿Por qué hacer un plan de empresa?

1.- Presentación: Proyecto y promotores.

- ☞ Idea de negocio.
- ☞ Promotores.

2.-Actividad.Producción. Mercado.

- ☞ Descripción de la actividad.
- ☞ Localización.
- ☞ Productos/Servicios.
- ☞ Proceso de producción/Prestación del servicio.
- ☞ Proveedores-Suministradores.
- ☞ Sector. Mercado. Competencia.
- ☞ Plan de Marketing. Comercialización.
- ☞ Análisis DAFO.

3.-Organización de recursos y medios técnicos y humanos.

- ☞ Forma jurídica.
- ☞ Organización de la empresa.
- ☞ Empleo previsto. Costes salariales.
- ☞ Infraestructura necesaria.

4.- Estudio económico-financiero.

- ☞ Plan de Inversión-Financiación.
- ☞ Gastos e Ingresos. Cuenta de resultados.
- ☞ Tesorería.
- ☞ Balance previsional.

5.- Puesta en marcha de la empresa.

- ☞ Trámites y constitución.

6.- Resumen ejecutivo.

Introducción

Una sociedad moderna, competitiva e innovadora se caracteriza por ser emprendedora y creativa, garantía de progreso social y económico, a la vez que sirve como instrumento para activar el cambio de modelo productivo: capital intelectual, iniciativa, talento, adaptación, esfuerzo, superación, organización, riesgo, investigación, internacionalización,..., marcando nuevos referentes en la región.

El Gobierno de Extremadura comparte este interés por fomentar el emprendimiento, favorecer la actividad emprendedora e impulsar el tejido empresarial, mediante la creación de empleo a través del apoyo a emprendedores, autónomos, pequeñas y medianas empresas como motores generadores de riqueza y desarrollo.

Con esta publicación queremos ayudarte y estar a tu lado en la andadura emprendedora que vas a iniciar, en la que tendrás dificultades e imprevistos, pero también éxitos, a la vez que el apoyo de profesionales que harán tu camino más fácil.

Para ello hemos elaborado esta guía, que mediante un enfoque autodidacta, te ofrece las pautas básicas para que puedas desarrollar tú mismo tu propio Plan de Empresa.

¿Para qué sirve esta Guía?

Esta guía pretende acercar a las personas emprendedoras al mundo empresarial para afrontar con las suficientes garantías de éxito su aventura emprendedora. Es de utilidad para aquellas que tengan la inquietud de poner en marcha un proyecto empresarial en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

A lo largo de las siguientes páginas, te mostramos los pasos básicos para poner en marcha tu idea de negocio, a través de las áreas fundamentales de un Plan de Empresa. Cada área contiene una serie de epígrafes con explicaciones sobre el tema de referencia, de tal manera que facilita la redacción de los contenidos y contribuye a no olvidar ningún detalle a tener en cuenta.

¿Por qué hacer un plan de empresa?

El Plan de Empresa tiene fundamentalmente tres finalidades:

- Ordenar tu idea de negocio para conocer la viabilidad de tu futura empresa.
- Conocer, aprender, capacitar y analizar la gestión de tu negocio antes de iniciar la actividad. Es el primer entrenamiento, el diseño de una estrategia, de un plan de acción.
- Ser la carta de presentación de tu empresa, útil ante entidades público-privadas, de cara a solicitar financiación, ayudas, infraestructura, búsqueda de posibles socios, u otros.

Emprender implica asumir riesgos y el riesgo es algo implícito en el negocio, podemos intentar reducirlo; mediante la elaboración del Plan de Empresa contribuyes a disminuir el margen de error y estar más preparado antes de ser empresari@.

No sabemos de lo que somos capaces hasta que lo intentamos, llegar a ser empresario no es fácil, te ayudamos a que lo intentes ¡empieza ya tu plan de empresa!

Tu Plan de Empresa paso a paso.

1.- Presentación: Proyecto y promotores.

☞ Idea de negocio.

El primer paso a la hora de desarrollar tu plan de empresa es contar brevemente en qué consiste el proyecto empresarial, nivel de conocimiento y experiencia tanto a nivel empresarial como la relación con el sector en el que se enmarca el futuro negocio.

Explicar documentalmente la idea permite esclarecer las posibles dudas que puedan surgir. De hecho el plasmar en el papel o en el ordenador las ideas provoca pensar a fondo y ser más realistas.

En este apartado debes identificar **las razones que justifican el proyecto a llevar a cabo y los elementos diferenciadores del mismo**, de tal manera que en pocas líneas cualquier persona pueda entender las actividades, productos o servicios a ofrecer. Además debes incluir otros rasgos principales, como el nombre de la empresa, su denominación tanto desde el punto de vista mercantil como comercial, es decir, si vas a constituir una sociedad, indica la denominación social que obtendrás del

Registro Mercantil, Ejemplo: “Puertas y Ventanas, S.L.”. O si vas a desarrollar la actividad como empresario individual, es decir, persona física, indicarás únicamente el nombre y apellidos. Si en cualquiera de los dos casos, además vas a utilizar un Nombre Comercial o Marca, indicarás aquella nomenclatura que registres en la Oficina Española de Patentes y Marcas, Ejemplo: Mis Puertas. Ten en cuenta que la denominación social y el nombre comercial, no tienen por qué coincidir.

Promotores.

La garantía de éxito de una idea de negocio es el emprendedor que está detrás de ella.

En este paso del plan de empresa debes hacer una presentación del equipo de personas que van a llevar a cabo el proyecto empresarial, facilitando los datos personales básicos y de contacto: nombre, apellidos, NIF /NIE (en casos de extranjeros), teléfono, dirección, mail...

Incluye también un breve resumen del Curriculum Vitae destacando la **formación y experiencia profesional** de los promotores, especialmente la relacionada con la actividad a emprender.

Otros aspectos que debes tener en cuenta son las **cualidades y trayectoria empresarial** de los promotores.

Ejemplo:

Juan Moreno Guisado

NIF: 00000000 Z

C/ El Paseo, 3. 2ª planta 06800. Mérida (Badajoz) Teléfono: 648123789

Mail: juan.moreno@.....com

Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Extremadura.

Experiencia Profesional, Jefe de Proyectos durante 5 años en la empresa “ Ingeniería DILUX”.

Antonio García Galindo

NIF: 111111111 X

C/ La Fuente, 56. 06800. Mérida (Badajoz) Teléfono: 69985747

Mail: antonio_garcia_galindo@.....com

FP II Administración de Empresas.

Experiencia Profesional como administrativo en la empresa “Eléctricos Rey” durante dos años. Un año como responsable de administración del departamento de electricidad de la Cadena Comercial “SUPERMARKET”.

2.-Actividad.Producción. Mercado.

👉 Descripción de la actividad.

En este apartado debes describir y dejar bien claro cuál es la actividad de la empresa, sector en el que se encuadra, tecnología a utilizar, innovación que incorpora así como detallar los objetivos que quieres conseguir con el desarrollo de la misma.

Detalla en qué consiste el proyecto de inversión e indica si es una nueva empresa, ampliación, modernización, traslado, consolidación,...

Nota: Toda actividad empresarial debe estar clasificada atendiendo al Código Nacional de Actividades Económicas -C.N.A.E- y encuadrada en el epígrafe del Impuesto de Actividades Económicas - I.A.E.

La gestión del C.N.A.E. corresponde al Instituto Nacional de Estadística y la del IAE a del Agencia Tributaria. Respecto al IAE debes saber que una empresa puede tener varios epígrafes, uno por cada actividad.

Ejemplo: Empresario de hostelería que desarrolla distintas actividades: café bar, máquinas recreativas, restaurante, alojamiento.... tendrá distintos epígrafes.

También en Hacienda, infórmate del IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido) que corresponde a tus productos/servicios (21%, 10% ó 4%) o si tu actividad está exenta del mismo.

Te facilitamos un cuadro que recoge diferentes actividades con los tipos aplicables, dónde puedes consultar qué tipo corresponde a los servicios o productos que vas a desarrollar:

TIPOS IMPOSITIVOS DE IVA		
Tipo	Porcentaje	Algunos productos o servicios
General	21 %	<p>Los no recogidos en los apartados siguientes, como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ropa, calzado, pieles, joyas, flores y plantas ornamentales,... - Electrodomésticos, muebles, arte, antigüedades, coches,... - Luz, gas, teléfono,... - S^{os} a personas que practiquen el deporte, entrada a teatros, circos, museos, funerarios, peluquería, asistencia sanitaria, material didáctico de uso escolar, material escolar y complementario, material oficina. - S^o mixto hostelería-recreativo (discotecas, clubs, salas, espectáculos), si se prestan simultáneamente s^{os} musicales o de espectáculo.
Reducido	10 %	<ul style="list-style-type: none"> - Productos utilizados para la nutrición humana o animal. - Animales y vegetales destinados a la obtención de productos para la alimentación humana o animal, así como bienes susceptibles de utilización agrícola, forestal o ganadera (semillas, fertiliz, fitosanit,.). - Aguas aptas para la alimentación humana o animal o riego. - Medicamentos para uso animal. - Aparatos que suplen deficiencias y prótesis de carácter ortopédico. - Servicios de transportes de viajeros y equipajes, hostelería y restau.
Superreducido	4 %	<ul style="list-style-type: none"> - Alimentación humana de primera necesidad (pan, leche, quesos, huevos, frutas, verduras, hortalizas, legumbres,..). - Libros, periódicos y revistas, sin publicidad; material escolar (álbumes, partituras, mapas y cuadernos de dibujo). - Medicamentos uso humano; utensilios e implantes minusválidos. - Viviendas protección oficial, régimen especial y promoción pública, cuya entregas se efectúe por los promotores. - Viviendas, garajes, anexos transmit con aquélla (hasta 31/12/2012)
Operaciones exentas		<ul style="list-style-type: none"> - Servicios médicos, sanitarios y hospitales. - Educación y clases particulares incluidas en planes de estudios. - Servicios culturales prestados por artistas. - Operaciones de seguros y servicios de mediación op. financieras. - Servicios de correos; loterías estatales. - La venta de viviendas de segunda mano, etc.

👉 Localización.

Indica la ubicación geográfica (dirección, municipio, provincia...) dónde estará la empresa.

Un emplazamiento adecuado favorece el éxito del proyecto empresarial.

Dependiendo de la actividad a desarrollar, tienes que valorar establecerte en un lugar o en otro, por ejemplo: en polígonos industriales si se trata de una industria, almacén, taller..., en zonas comerciales si se trata de un comercio, bar-cafetería..., también es importante valorar las zonas de acceso, aparcamientos si ofreces servicios directos a los clientes, etc.

👉 Productos/Servicios.

Llega el momento de identificar los productos o servicios que vas a prestar y destacar las características fundamentales de cada uno de ellos, así como las necesidades que pretenden cubrir en el mercado, o si por el contrario vas a ofrecer un producto/servicio con el que deseas crear una necesidad.

En esta descripción indica y detalla las cualidades más significativas, ventajas que aportan, los elementos innovadores que incorporan con respecto a los ya existentes en el mercado, en el caso de que existan otros similares.

Es importante que conozcas si los productos que vas a ofrecer están regulados por alguna normativa específica que deba cumplir y compruebes si están protegidos por alguna patente o marca y si no es así es recomendable que solicites la protección a tu nombre.

Aspectos a tener en cuenta en este punto:

1. ¿qué producto o servicios vas a ofrecer?
2. ¿Cuáles son sus características técnicas?
3. ¿qué elementos innovadores incorpora?
4. ¿cumple el producto los requisitos exigidos por los diferentes organismos reguladores?
5. ¿Cuál será la marca del producto?

☞ Proceso de producción/Prestación del servicio.

En esta fase del Plan de Empresa tienes que recoger los aspectos técnicos y organizativos relacionados con la elaboración de los productos y/o prestación del servicio que vas a ofrecer, además de calcular los costes directos de producción de los mismos.

Una completa descripción del proceso productivo / prestación del servicio ayuda a que posiciones los productos y servicios en el mercado.

Si tu actividad está basada en la **elaboración y producción** debes describir de forma detallada y concisa en qué consiste el **proceso productivo** desde la recepción de las materias primas necesarias, almacenaje, fases de elaboración del producto, tiempo estimado de cada fase, mano de obra, turnos de trabajo, equipos necesarios para la fabricación de los productos, tecnología a utilizar, controles de calidad...hasta la gestión y control de los productos terminados.

Indica también la posibilidad (si la hay) de subcontratar con terceros, alguna fase intermedia del proceso de producción que favorezca el abaratamiento de los costes.

Ejemplo

Una carpintería elabora entre sus productos "puertas." Para la elaboración de estas puertas sigue el siguiente proceso productivo:

- Compra de paneles de diferentes tamaños a proveedores.
- Cortado según medida.
- Lijado.
- Pintura/barnizado/secado.
- Herrajes.
- Almacenaje.
- Empaquetado.
- Entrega al cliente.

Los **costes directos** de la fabricación de la puerta:

Materia prima	Udes necesarias	Precio unidad
Tablón Madera 2m*1m(50 mm grosor)	1	75 €
Pintura y barnizado	0,75	25 €
Herrajes	5	4,50 €
COSTE TOTAL DEL PRODUCTO		105 €

En el caso de **prestación de servicios**, has de saber que las empresas de servicios no tienen un proceso productivo como tal, si bien debes detallar los procedimientos y necesidades –técnicas y de personal-, e imputar los costes directos (materiales, personal, etc).

Ejemplo

Un centro de estética ofrece entre sus servicios “Manicura y Pedicura”. El proceso productivo se podría describir en las siguientes fases:

- Cita previa.

-Atención al cliente.

Prestación del servicio personalizado.

Los **costes directos** de la prestación del servicio:

COSTE PRESTACIÓN DEL SERVICIO		
Materia prima	Udes necesarias	Precio unidad
Líquido quitaesmalte	1	0,45 €
Lija	1	0,20 €
Algodón	1	0,05 €
Peeling	1	2,50 €
Esmalte de uñas	1	0,85 €
COSTE TOTAL DEL SERVICIO		4 €

👉 Proveedores-Suministradores.

Este apartado completa al anterior. Recoge los diferentes proveedores que te suministran las materias primas o material necesario para la elaboración de los diferentes productos/prestación del servicio.

Es importante que indiques nº de unidades que compras, precios, IVA, forma de pago y el tiempo de entrega de cada pedido, para organizar el proceso productivo y fijar los plazos de entrega a tus clientes.

Nota: Debes comprar al menos las unidades que estimas vender, es decir si estimas unas ventas de 4.000 unidades, debes comprar esa cantidad o un poco más para disponer de stock. **¡Cuidado con el stock de tu almacén si tus productos son perecederos!**

La variación de stocks de almacén se calcula:

$$\text{Existencias finales} = \text{existencias iniciales} + \text{compras} - \text{consumos/ventas}$$

Las existencias finales siempre tienen que ser positivas o igual a cero.

❶ **Existencias iniciales:** recoge el importe necesario (de m.p., materiales, productos, inputs, envases y embalajes), para comenzar la actividad o iniciar el ciclo de producción.

❷ **Compras:** importe de aprovisionamientos y necesidades del ejercicio para la elaboración de los productos o la prestación de servicios.

❸ **Consumos/Ventas:** coste de las unidades vendidas; resultado de multiplicar el coste de producción por las unidades de productos/prestación de servicios que estimas vender.

☞ Sector. Mercado. Competencia.

Ya has definido los productos/ servicios de tu empresa, ahora debes realizar un **análisis de mercado**, que te ayude a determinar la existencia de un hueco en el mercado, diseñar una estrategia de posicionamiento y conocer al público objetivo que los demandarán.

El secreto de éxito de las empresas es conocer bien el mercado y adaptarse a sus necesidades y exigencias.

Los aspectos que debes tener en cuenta son:

✦ Aspectos generales del **sector**.- ¿es un sector en crecimiento o estacionario? ¿Evolución de los últimos años? ¿Se trata de un sector concentrado o fragmentado?

✦ Características del **mercado**.- ¿cuál es tu área geográfica: local, comarcal, regional, nacional o internacional? ¿Cuál es la demanda total del producto? ¿Qué volumen de mercado estimas ocupar? ¿Quiénes van a ser tus clientes potenciales o consumidores? ¿Qué % de clientes estimas van a comprar tu producto/servicio?.

Debes indicar si los clientes son particulares, instituciones o empresas y agruparlos por colectivos y criterios comunes (sexo, edad, hábito de consumo, actividad...).

A continuación debes estimar razonablemente la cantidad de productos/servicios que tus clientes te comprarán, a qué precio, cuál es la forma de pago,...

Ejemplo

Una empresa de elaboración y comercialización de aceite de oliva, tiene un área de mercado regional. La empresa considera que la demanda potencial en su área de mercado es de un 45%. Las ventas al año estimadas se desglosan de la siguiente manera:

ESTIMACIÓN CLIENTES-VENTAS ANUALES				
CLIENTE	PRODUCTO/SERVICIO	UNIDADES	PRECIO VENTA	TOTAL
Familia tipo 1 (≤ 4 miembros)	Botella Aceite 1,5 l	6.000	2,00 €	12.000,00 €
Familia tipo 2 (≥ 4 miembros)	Botella Aceite 5 l	1.000	14,50 €	14.500,00 €
Empresa (Restaurantes)	Botella Aceite 5 l	500	12,00 €	6.000,00 €
TOTAL VENTAS ANUALES				32.500,00 €

Con estos datos el análisis del mercado de la empresa es el siguiente:

Demanda total del mercado: 100.000 € (Total de personas susceptibles de comprar nuestro producto en el área en el que operamos)

Demanda potencial del área geográfica: 45.000€ (45% /demanda total mercado)

Ventas anuales estimadas: 32.500 € (estimación clientes-ventas anuales)

% Cuota de mercado: 72,22 (ventas anuales estimadas/demanda potencial del área geográfica)

✦ Análisis de la **competencia**.- Es importante que conozcas quiénes son tus competidores y dónde se localizan. ¿Qué características diferencian a sus productos de los tuyos? ¿Qué tecnología utilizan? ¿Qué cuota de mercado ocupan? ¿A qué precios venden sus productos/servicios?

Siempre hay competencia directa o indirecta, por lo que es fundamental que la analices y aproveches las ventajas y desventajas para posicionar tu producto/servicio.

¿Has oído hablar del "BENCHMARKING"?

Es una técnica que consiste en tomar de referencia algunos aspectos de la competencia que mayor beneficios le están reportando, y adaptarlos a tu empresa agregando alguna mejora. ANÁLISIS DE BUENAS PRÁCTICAS.

Para finalizar tu análisis de mercado analiza las **barreras de entrada** a él, es decir los obstáculos (*legislación existente, precios, lealtad de los consumidores, impuestos elevados...*) que surgen para introducir tu empresa en el mercado, de esta manera te ayudarán a determinar la mejor estrategia para conseguir tu objetivo.

☞ **Plan de Marketing. Comercialización.**

Aunque confíes en la venta de tu producto/servicio, establecer un plan de marketing constituye un punto importante para la puesta en marcha de tu actividad empresarial ayudándote a alcanzar los ingresos estimados en tu cuenta de resultados.

Para ello ten en cuenta:

- Estrategia de precios a seguir: Precios que debes fijar para cubrir costes y obtener beneficios (*margen bruto de los productos/servicios*).
- Estrategia de comunicación: ¿Cómo vas a hacer llegar tu empresa a los clientes? Tienes que detallar y cuantificar económicamente las acciones de **promoción y publicidad** que vas a realizar para atraer a tus clientes: mailings, anuncios en revistas especializadas, catálogos de productos/servicios, asistencia a ferias,... ¿Tienes pensado contratar comerciales? ó ¿vas a realizar tú las tareas comerciales de la empresa?.

Es importante que tengas bien definida la *imagen* de tu empresa y marca asociada.

“QUIEN NO COMUNICA NO EXISTE Y QUIEN NO EXISTE, LÓGICAMENTE, NO VENDE”.

- Política de ventas: Detalla los períodos de cobros a tus clientes, si vas a establecer algún tipo de anticipos, descuentos, promociones etc.
- Canales de distribución: ¿Has pensado cómo vas a llevar el producto/servicio a tus clientes? ¿A través de intermediarios, mayoristas, minoristas, venta por correo...? No olvides cuantificar el coste que supone para tu empresa, aunque la distribución la realices utilizando tus propios medios.

☞ **Análisis DAFO.**

Es el momento para que analices e identifiques de manera interna y externa las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades de tu empresa en el mercado.

La Matriz **DAFO** (*Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades*) te ayuda en este análisis.

DEBILIDADES	AMENAZAS
Puntos débiles del análisis interno	Aspectos negativos del análisis externo
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Puntos fuertes del análisis interno	Aspectos positivos del análisis externo

El objetivo del análisis DAFO es que saques conclusiones para:

- Aprovechar las oportunidades.
- Hacer frente a las amenazas.
- Potenciar las fortalezas.
- Atenuar las debilidades.

Ejemplo Matriz DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✦ Cartera de productos limitados ✦ Instalaciones obsoletas ✦ Canales de distribución débiles 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Crecimiento rápido del mercado. ✦ Requisitos legales costosos ✦ Cambios en los gustos de los clientes
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✦ Líder en el mercado ✦ Buena imagen en los consumidores ✦ Costes ventajosos 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Crecimiento rápido del mercado ✦ Ampliación cartera de productos ✦ Nuevo grupos de clientes

3.- Organización de recursos y medios técnicos y humanos.

☞ Forma jurídica.

La elección de la forma jurídica es una cuestión que seguro te habrás planteado desde que tienes la idea de negocio. Junto con el plan de ventas o las previsiones iniciales de inversión, es uno de las decisiones más importantes a la hora de constituir tu empresa. ¡Ha llegado el momento de analizar qué forma darle a nuestro proyecto!!!

De esta elección van a depender los **gastos de constitución**, las **obligaciones fiscales y laborales** concretas, los **trámites y procedimientos a seguir, nº de socios y responsabilidad de éstos, capital mínimo con el que comenzar,...** Además debes tener en cuenta entre otras las características propias de tu actividad, riesgos, exigencias legislativas, necesidades económicas del proyecto, imagen ante los clientes,... con el fin de adaptar las necesidades de la empresa a las ventajas y los inconvenientes de cada forma jurídica. Cada uno de estos aspectos debe ser minuciosamente considerado ¡

También debes considerar la protección de la investigación y el desarrollo llevados a cabo por la empresa. Estos aspectos se hacen fundamentales, sobre todo en el caso de empresas en cuyo activo presente un peso importante la investigación y el desarrollo. De no hacerlo, podrías perder un bien de activo imprescindible.

Una empresa puede estar formada por personas físicas o personas jurídicas.

Si somos personas físicas podremos darle a nuestra empresa la forma de:

- Empresario individual- Autónomo.
- Comunidad de Bienes.
- Sociedad Civil.

Si somos personas jurídicas, hablaremos de:

- Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Sociedad Limitada Nueva Empresa.
- Sociedad Anónima.
- Sociedad Limitada Laboral
- Sociedad Anónima Laboral
- Sociedad Cooperativa
- Sdad. Coop. Especial de Extremadura
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comanditaria por Acciones
- Sociedad Comanditaria Simple.
- Sociedad de Garantía Recíproca.
- Entidades de Capital-Riesgo.
- Agrupación de Interés Económico.
- Sociedad de Inversión Mobiliaria.

Qué forma jurídica tiene la competencia? Cuál crees que es la causa?

Analiza este punto, porque puede también ayudarte a decirte por una u otra forma además de tener en cuenta todos los aspectos anteriores.



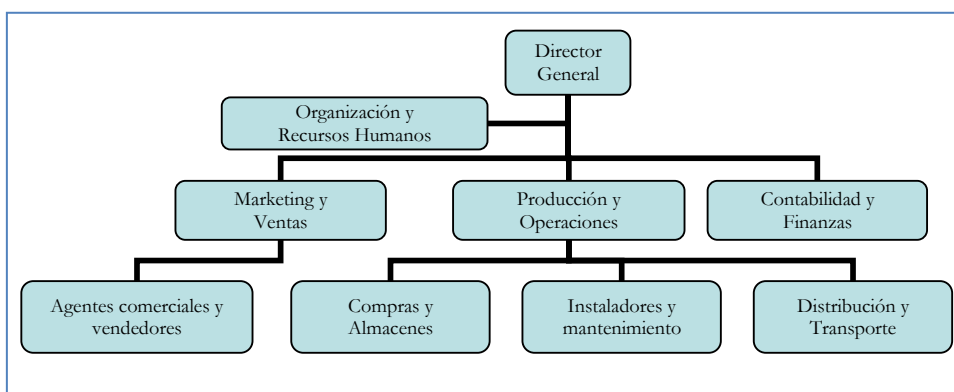
👉 Organización de la empresa.

Una vez aclarada la forma jurídica que más interese, pasamos a plantearnos una serie de cuestiones relacionadas con el aprovechamiento de los recursos humanos de la empresa.

Las habilidades profesionales y personales son fundamentales a la hora de tratar de configurar un organigrama interno, con una estructura de personal adecuada a las necesidades de la empresa. Hay que plantearse los posibles departamentos, con sus áreas diferenciadas, y las funciones de cada una. Tenerlo todo en cuenta de cara a la selección del personal, de contrataciones acordes a la estructura de costes empresariales o de planes de formación continua de los empleados que pueda redundar en un aprovechamiento del factor humano de la empresa.

En dicho organigrama se debe hacer constar la forma de tomar las decisiones y las personas sobre las que recae la responsabilidad.

Ejemplo:



Otro aspecto a tener en cuenta son las relaciones entre las personas que integran la empresa, ya que es de vital importancia para la supervivencia de ésta. Este debe ser un logro a alcanzar, que afecta tanto a los trabajadores como a los socios. Por esta razón, no se debe escatimar ni en recursos ni en tiempo para alcanzar una

adecuada política de captación de recursos humanos. Tema de vital importancia para el desarrollo de un buen plan de empresa. Al fin y al cabo, una empresa es un equipo de personas que se proponen conseguir unos fines.

El estatuto de los trabajadores y el Convenio Colectivo del sector es algo que también debes tener en cuenta, y analizar.

Debes tener también en cuenta que debes controlar la gestión de tu empresa, definir los objetivos, evaluar los resultados, así como los sistemas de información y control a implantar.

No te olvides, de la seguridad e higiene, son medidas necesarias en las empresas y que las debes tener en cuenta. Así como las pólizas de seguros.

☞ Empleo previsto. Costes salariales.

Los costes salariales anuales los debes estimar para la plantilla prevista, en función de la producción y las ventas previstas. Tendrás que tener en cuenta el salario, coste de seguridad social, incentivos, pagas extras,... Todo en función del convenio colectivo de aplicación, en su caso. Además has de tener en cuenta el incremento de los salarios para años sucesivos.

Ejemplo:

Hallar el coste de personal de un mes del empresario, titular autónomo, de comercio de alimentación y de un empleado, dependiente.

El coste que asume la empresa comprende la remuneración y la Seguridad Social.

Sueldos: 1.000 € el titular y 854,03 € el dependiente (según Convenio Colectivo).

La cuota de Seguridad Social es resultado de aplicar el tipo sobre la base de cotización:

- El empresario se acoge a la base mínima, que para el ejercicio 2012 es 850,20€ y el tipo 29,8%, siendo la cuota resultante 253,36€.

- El dependiente tendrá una base de cotización de 1067,54 (854,03*15/12, retribuciones del año con tres pagas extraordinarias), sobre la que se aplica un tipo del orden de 31%, siendo la cuota resultante 331 €.

Los horarios de trabajo es otro punto a tener en cuenta en función de las necesidades de producción, las necesidades de los clientes, las necesidades de los trabajadores... no todos los negocios tienen el mismo horario.

CUADRO DE PLANIFICACIÓN:

	TRABAJADOR A	TRABAJADOR B	TRABAJADOR C
PUESTO			
FUNCIONES			
PERFIL			
CATEGORIA PROFESIONAL			
TIPO CONTRATO			
PERIODO PRUEBA			
HORARIO, JORNADA			
SALARIO FIJO			
SALARIO VARIABLE			
COSTE S. SOCIAL			
COSTE S.S AUTONOMOS			
FECHA INICIO			
PROCESO DE SELECCIÓN			

☞ Infraestructura necesaria.

En este punto analizaremos las necesidades de activos materiales que tiene la empresa, es decir, la infraestructura necesaria: equipamiento, instalaciones, que por su componente técnico y coste asociado, deben estudiarse al milímetro, para optimizar las decisiones que se tomen al respecto.

Es conveniente que analicemos la infraestructura de nuestra competencia, pero a la vez debemos ser originales, innovadores y diferentes, por lo que debemos descubrir nuevas maneras de producir o nuevas alternativas para prestar nuestros servicios que pueden ser la clave de nuestra diferenciación con el resto del mercado.

Debes hacer hincapié en el análisis de:

- Las instalaciones:
 - Tipo de instalación (nave, local, despacho,...), régimen de alquiler o propiedad, tamaño, distribución, interior, exterior,..
 - Reglamentación especial del sector en tanto en cuanto afecta a nuestras instalaciones (sanitario, medioambiental,...).
 - Localización. Es importante la ubicación de mi negocio? Dónde debo ubicar mi empresa? Dónde están instalados mis competidores?
- Maquinaria y Equipamiento necesario: mobiliario, máquinas, equipos informáticos, ...
- Medios de transporte: propios o en régimen de alquiler (con o sin opción de compra).

Una vez que tienes clara la infraestructura necesaria para la puesta en marcha de tu negocio, tendrás que tener claro el concepto de amortización y cuantificarlo. Amortizamos inversión porque con el tiempo los bienes que adquirimos pierden valor. Esa pérdida de valor del patrimonio de nuestra empresa, debemos contemplarla para poder restarla cada año de nuestro activo. A esto le llamamos amortizar y se hace de forma ordenada y de acuerdo a las normas sobre amortización, que nos dan unos plazos de amortización por cada tipo de bien amortizable.

¿Qué significa amortización? Con el paso del tiempo y el uso, los bienes (tangibles o intangibles) que adquirimos pierden valor. Así por ejemplo, un ordenador que adquirimos para nuestra tienda, va perdiendo valor con los años.

Hacienda nos permite deducirnos como gasto esa pérdida de valor del patrimonio de nuestra empresa, recogiendo el coste de depreciación del activo, siempre de forma ordenada, conforme a las tablas oficiales de amortización (establecen los coeficientes y duración para los distintos elementos del inmovilizado).

Puedes ayudarte de una **CUADRO DE AMORTIZACIÓN** como el que sigue, para calcular la amortización de cada uno de los bienes de inversión que son amortizables. No obstante, existen distintos sistemas para amortizar bienes.

Cuadro de amortización				
Bien amortizado	Plazo de amortización	Importe amortizado anual	Importe amortizado mensual	Pendiente
Siempre bienes de inversión del inmovilizado tangible o intangible	Consultar tablas contables / fiscales de amortización	€ / Año	€ / Año	€ / Año
Software	4 años al 25%			
Mobiliario	10 años al 10%			
Elementos Informáticos	4 años al 25%			
Gastos de constitución y primer establecimiento	5 años al 20%			
Amortización acumulada anual				

4.- Estudio económico-financiero.

El análisis económico-financiero ofrece la previsión de los estados financieros, resultados, liquidez, indicadores, del proyecto empresarial, e incluye:

- Plan de Inversión Financiación.
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias (Resultados).
- Plan de Tesorería.
- Balance de Situación.

Considera un horizonte temporal de tres a cinco años de actividad de tu empresa para obtener la **cuenta de resultados** y desglosa por meses o trimestres al menos el primer año **tu plan de tesorería**.

☞ Plan de Inversión-Financiación.

El Plan de Inversión Financiación presenta la situación de partida, origen y destino de la inversión. Recoge las respuestas a dos preguntas principales e importantes para poner en marcha tu idea empresarial.

1. ¿Cuánto dinero necesitas para crear tu empresa?=INVERSIÓN
2. ¿Dónde vas a obtener el dinero?=FINANCIACIÓN.

Calcula la **inversión** necesaria para el inicio de tu actividad, teniendo en cuenta estos dos conceptos: **Activo no Corriente y Activo Corriente**.

Activo no Corriente: Son los bienes y derechos necesarios e imprescindibles en tu empresa para producir el bien o prestar el servicio. Incluye elementos tangibles, muebles e inmuebles (*Activo Material*) necesarios en tu actividad diaria:

- Edificios: *terrenos, obra civil, reformas, traídas y acometidas de luz, agua...*
- Proyectos técnicos: *de obra, ingeniería...*
- Instalaciones: *eléctricas, de agua, de seguridad, generadores térmicos...*
- Maquinarias.
- Mobiliario.
- Equipos Informáticos.
- Elementos de transportes.
- Equipamientos.

También incluye bienes intangibles y derechos necesarios para la producción de tus bienes y servicios (*Activo Inmaterial*), como:

- Derechos de traspasos.
- Fondo de comercio.
- Coste de franquicia (canon).
- Nombre Comercial, Marca.
- Modelo de Utilidad, Patentes.
- Fianzas.
- Aplicaciones informáticas.

Activo Corriente: Formado por existencias iniciales de materias primas, envases y embalajes y la Tesorería inicial, cantidad de dinero estimado para mantener la actividad durante los primeros meses en función de cómo se produzcan los cobros y pagos.

Los importes del Plan de Inversión no incluyen IVA

En tu **Plan de Financiación** tienes que cuantificar los fondos necesarios iniciales para hacer frente tu inversión y desglosar su procedencia. Pueden ser *fondos propios y ajenos*.

1. **Fondos Propios:** formado por los recursos dinerarios o en especie aportados por ti como promotor y la capitalización de la prestación por desempleo si la has solicitado como pago único. En caso de constituir una sociedad, el capital social aportado por los socios
2. **Fondos Ajenos:** aportaciones prestadas por terceros y según su duración son a *largo o corto plazo*.

Considera a largo plazo los préstamos con entidades financieras, leasing, otros préstamos, Líneas de financiación de Extremadura Avante, con un período de devolución superior a un año. Estos recursos ajenos junto con los recursos propios constituyen el **Pasivo no Corriente** de tu empresa. A corto plazo considera pólizas de crédito, aplazamiento a proveedores y forma parte del **Pasivo Corriente**.

El total de la inversión y la financiación tiene que ser igual.

Las siguientes tablas te pueden ayudar:

PLAN DE INVERSIONES		PLAN DE FINANCIACION	
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
Inmovilizado Inmaterial	€	Recursos propios	€
Proyectos Técnicos	€	Capitalización pago único	€
Terrenos, Edificios e Instalac	€	Prestamos de familiares	€
Maquinaria, mobiliario	€	Préstamos bancarios	€
Elementos de Transporte	€	Otros préstamos	€
Equipos informáticos y otros	€	Leasing	€
Inmovilizado Material	€	Financiación Avante	€
ACTIVO NO CORRIENTE	€	PASIVO NO CORRIENTE	€
Existencias iniciales	€	Pólizas de crédito	€
Tesorería puesta en marcha	€	Aplazamiento a proveedores	€
ACTIVO CORRIENTE	€	PASIVO CORRIENTE	€
TOTAL INVERSIÓN	€	TOTAL FINANCIACIÓN	€

🔑 Gastos e Ingresos. Cuenta de resultados.

La cuenta de resultados recoge la diferencia entre los **ingresos** de las ventas realizadas o servicios prestados y los **gastos** surgidos en el período de actividad de tu empresa, normalmente un año, y te permite conocer la viabilidad económica de la misma.

Puedes obtener los cálculos a tres o cinco años, indicando el % que estimas incrementarán tus ingresos respecto del primer año y según la evolución del mercado. Además debes tener en cuenta el IPC previsto y el tipo impositivo aplicable en renta (IRPF o IS).

Identifica todos los **gastos** ocasionados por la actividad empresarial de tu proyecto. Te puede ayudar la siguiente tabla:

Concepto	Importe €
Alquileres (local, equipos)	
Suministros (luz, agua,energías, teléfono, Internet)	
Seguros (vehículos, multirisgos, responsabilidad)	
Licencias (Obra, Apertura) e Impuestos (tasas)	
Reparaciones y conservación	
Transportes, combustibles	
Material de oficina y pequeño utillaje	
Publicidad y promoción	
Constitución, Registros, Libros contables, diligencia	
Servicios exteriores (asesoría, gestoría)	
Servicios profesionales independientes(abogados, economista,..)	
Gastos en investigación y desarrollo	
Gastos diversos	
Gastos financieros (préstamos, leasing, pólizas,...)	
TOTAL GASTOS	€

Para elaborar la cuenta de resultados, agrupa los gastos identificados por partidas, tal manera que obtendrás una cuenta de Pérdidas y Ganancias con la siguiente estructura:

CUENTA DE RESULTADOS				
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	AÑO 1	% Año 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos por ventas o prestación de servicios				
Consumos				
MARGEN BRUTO				
Gastos de personal (Sueldos y Seguridad Social)				
Otros gastos de explotación(Servicios Exteriores, Tributos y otros)				
Amortización del inmovilizado				
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN				
Gastos financieros				
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS				
Impuesto sobre beneficios				
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS				

Lo que debes saber sobre la **Cuenta de Pérdidas y Ganancias o de Resultados.**

- ★ *Ingresos por ventas o prestación de servicios:* recoge todos los ingresos que genera la actividad de tu empresa.
- ★ *Consumos:* importe de las mercaderías, materias primas, consumibles y otros.
- ★ *Margen Bruto:* Diferencia entre los ingresos por ventas/servicios y los consumos.
- ★ *Gastos de personal:* coste salarial de la totalidad de los trabajadores.
- ★ *Otros Gastos de Explotación:* incluye gastos de alquiler, suministros, reparaciones y conservaciones, combustible, transporte, seguros, licencias, tasas e impuestos, material de oficina, publicidad, asesorías, gestorías, investigación y desarrollo.
- ★ *Amortización del inmovilizado:* calculada sobre los elementos amortizables según el coeficiente aplicado o vida útil.
- ★ *Gastos financieros:* intereses y comisiones de los préstamos solicitados.
- ★ *Impuestos sobre beneficios:* Aplicable según la forma jurídica que has elegido; IRPF/IMPUESTO DE SOCIEDADES.

👉 Tesorería.

La **Tesorería** representa la liquidez, flujos de caja –Cash Flow-, diferencia de los cobros y pagos, y por lo general se presenta para el primer año, desglosada por meses o trimestres.

La liquidez se mide por la capacidad de hacer frente a tus pagos.

Esta previsión es básica para detectar posibles desfases entre cobros y pagos, lo que te llevaría a descubierto.

Por un lado, haz una previsión de pagos, determinando el sistema de pagos de las compras (al contado, a plazos), vencimiento de impuestos, gastos mensuales, etc, por otro lado, elabora una previsión de cobros, será necesario que determines el sistema de cobro de las ventas (contado, a plazos...)

Es importante que controles la cuenta de tesorería de tu empresa para tener mayor capacidad de respuesta a pagos imprevistos, insolvencias de clientes...

Puedes guiarte con la siguiente tabla te para elaborar tu previsión de tesorería.

PREVISIONES DE TESORERÍA						
ENTRADAS DE ESTRUCTURA	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes...	Mes 12	TOTAL ANUAL
Recursos propios						
Capitalización pago único						
Préstamos y leasing						
Financiación Avante						
Pólizas y aplazamiento a proveedores						
TOTAL ENTRADAS						
SALIDAS DE ESTRUCTURA						
Activos Intangibles						
Proyectos técnicos						
Edificios						
Instalaciones						
Maquinaria						
Mobiliario						
Elementos Transporte						
Equipo informático						
Otros						
Cancelación póliza						
Fianza infraestructuras						
Amortización Préstamos						
Extistencias iniciales						
Declaración trimestral de IVA						
TOTAL SALIDAS						
TOTAL LIQUIDEZ DE ESTRUCTURA						
ENTRADAS DE EXPLOTACIÓN						
Cobros de ventas o prestación Servicios						
SALIDAS DE EXPLOTACIÓN						
Compras						
Gastos de personal						
Otros gastos de la explotación						
LIQUIDEZ DE EXPLOTACIÓN						
LIQUIDEZ DEL PERÍODO						
TOTAL LIQUIDEZ ACUMULADA						

- **Liquidez de Estructura** = Entradas Estructuras - Salidas Estructuras.
- **Liquidez de Explotación** = Entradas de Explotación-Salidas Explotación.

- **Liquidez del Período= Liquidez de Estructura+ Liquidez de Explotación.**

EL IVA

El pago del IVA es un importe a tener en cuenta en la previsión del Plan de Tesorería, ya que es una salida de efectivo de tu caja hacia la caja de Hacienda.

El IVA es un tributo de naturaleza indirecta. Esto significa que eres un mero recaudador del impuesto y por lo tanto estás obligado a liquidar el IVA a Hacienda en los plazos que la normativa fiscal indique, trimestralmente, anualmente, de acuerdo con el Régimen de IVA que te sea aplicable.

El **IVA Repercutido** es el que tú cargas en las facturas que emites por tus ventas de productos o prestación de servicios.

El **IVA Soportado** es el que te cargan en las facturas que otros emiten, por las compras que realizas o servicios que contratas.

Al **IVA REPERCUTIDO** le restaremos el **SOPORTADO**, si el resultado es positivo tendrás que ingresarlo en Hacienda, y si es negativo podrás compensarlo en liquidaciones posteriores.

Este cuadro u otro similar te puede ayudar a calcular las liquidaciones del impuesto

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes ...	Mes 12	PENDIENTE	TOTAL
IVA REPERCUTIDO VENTAS/SERVICIOS							
IVA Soportado Inversión							
IVA Soportado Gastos Directos							
IVA Soportado Gastos Indirectos							
TOTAL IVA SOPORTADO							
IVA REPERCUTIDO - IVA SOPORTADO							
Liquidación de IVA							
Año anterior							
Pago de IVA							

Puedes completar el análisis económico-financiero, con un análisis de viabilidad calculando los ratios más significativos, de tal manera que puedas valorar la estructura y evolución de tu empresa. El ratio de liquidez, endeudamiento, rentabilidad económica y rentabilidad financiera te ayudan en este análisis:

$$\text{Liquidez} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Endeudamiento} = \text{Pasivo} / \text{Patrimonio Neto}$$

$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Resultado de Explotación} / \text{Activo Total}$$

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \text{Resultado} / \text{Patrimonio Neto}$$

Los ratios son indicadores numéricos, por sí mismos no son suficientes como criterios de valoración, es conveniente compararlos con otros valores o estudios del sector.

👉 Balance previsional.

Junto con la Cuenta de Resultados y la de Tesorería, el Balance te ayuda a analizar la marcha de tu empresa.

Este Balance lo puedes realizar en cualquier momento, aunque normalmente se hace al final de cada ejercicio económico (*para las sociedades mercantiles es obligatorio*) y refleja a modo de fotografía **la situación financiera y patrimonial** de tu empresa.

El Balance está compuesto por dos bloques:

ACTIVO	PASIVO
Activo No Corriente	Patrimonio Neto
Activo Corriente	Pasivo No Corriente
	Pasivo Corriente

Las partidas que forman el Activo del Balance se ordenan de menor a mayor disponibilidad y las partidas del Pasivo de menor a mayor exigibilidad. Ambos grupos tiene que sumar lo mismo y estar equilibrados.

Estructura del Balance de Situación

BALANCE DE SITUACIÓN	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
A) ACTIVO NO CORRIENTE	A) PATRIMONIO NETO
* Inmovilizado ntangible	* Fondos propios
* Inmovilizado material	* Ajustes por cambios de valor
* Inmovilizaciones Inmobiliarias	* Subvenciones, donaciones y legados recibidos
* Inversiones en empresas del grupo asociadas	B) PASIVO NO CORRIENTE
* Inversiones financieras a l/p	* Provisiones a l/p
* Activos por impuesto diferido	* Deudas a l/p
B) ACTIVO CORRIENTE	* Deudas con empresas del grupo y asociadas a l/p
* Activos no corrientes mantenidos para venta	* Pasivos por impuestos diferido
* Existencias	C) PASIVO CORRIENTE
* Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	* Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta
* Inversiones en empresas del grupo asociadas a c/p	* Provisiones a c/p
* Inversiones financieras a c/p	* Deudas a c/p
* Periodificaciones	* Deudas con empresas del grupo y asociadas a c/p
* Efectivos y otros activos líquidos equivalentes	* Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar
	* Periodificaciones
TOTAL ACTIVO (A+B)	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO(A+B+C)

5.- Puesta en marcha de la empresa.

Una vez que has analizado la viabilidad técnica, económica-financiera y elegido la forma jurídica, llega el momento de iniciar los diferentes trámites de constitución para la puesta en marcha de tu empresa e inicio de la actividad.

Los **trámites** se realizan ante distintas Administraciones en cumplimiento de las normativas legales, jurídicas, urbanísticas...para obtener, en caso necesario, los permisos y certificaciones correspondientes.

☞ Trámites y constitución.

Ten en cuenta que hay trámites generales que tienes que seguir (según tu forma jurídica) y otros específicos en función de la actividad a realizar.

Los trámites generales más comunes:

- De Constitución: Certificación negativa del nombre, elaboración de Estatutos y formalización de Escritura de Constitución, liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD), Inscripción Registro Mercantil o el que corresponda, legalización de libros obligatorios.
- En el Ayuntamiento: Licencia de Apertura, Licencia de Obras.
- En Hacienda: Declaración Censal, Solicitud CIF (provisional y definitivo), Alta en Impuesto Actividades Económicas (IAE).
- En la Autoridad Laboral: Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), inscripción de la empresa, libro de visitas, comunicación apertura del Centro de Trabajo, alta de trabajadores.

La siguiente tabla te ayuda a organizarte.

	TRAMITES	Personas Físicas	S.Civil y Comunidad Bienes	Sociedad Limitada	Sociedad Anónima	Sociedad Laboral	Cooperativas	Soc. Colectiva y S. Comanditaria
C o n s u l t a m i t u e s i ó n	Solicitud Nombre	-	-	SI	SI	SI	SI	SI
	Justf. Aportaciones	-	-	SI	SI	SI	SI	SI
	Calificación Sociedad.	-	-	-	-	SI	SI (OPCIONAL)	-
	Notario	-	OPCIONAL	SI	SI	SI	SI	SI
	Liquidación ITP y AJD	-	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	Inscripción Registro	-	-	SI	SI	SI	SI	SI
	Reg.Gral.Coop y Soc.Lab	-	-	-	-	SI	SI	-
	Dilig.Libros Contables	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	Dilig.Libros de Acta	-	-	SI	SI	SI	SI	SI
	Dilig. Libro de Socios	-	-	SI	SI	SI	SI	SI
Dilig. Libro Acciones	-	-	-	SI	-	-	-	
A Y T O	Licencia de Obras	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	Licencia de apertura	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
H A C I E N D A	Solicitud del C.I.F.	-	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	Declaración Censal	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	Alta en el I.A.E.	-	SI(*)	SI(*)	SI(*)	SI(*)	SI(*)	SI(*)
Autoridad	Alta en el R.E.T.A.	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
L A B O R A L	Comunic Apertura del Centro de Trabajo	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	Inscripción Empresa	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
	Alta de Trabajadores	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

* Obligadas al pago del impuesto a partir del tercer año, si la cifra de negocio supera el 1.000.000 €

6.- Resumen ejecutivo.

Éste último apartado del Plan de Empresa, es un breve análisis de los aspectos más importantes del proyecto y es lo primero o, a veces, lo único que lee el receptor del proyecto.

Por tanto en pocas palabras se debe describir el producto o servicio, el mercado, la empresa, los factores de éxito del proyecto, los resultados esperados, las necesidades de financiación y las conclusiones generales.

La extensión ideal que deberá tener un resumen ejecutivo es entre dos y cinco páginas. Deberá contener como mínimo:

- **Nombre del proyecto:** Denominación actual o futura por la que se identificará la empresa.
- **Ubicación:** Se debe indicar la ubicación geográfica (provincia, municipio,...) donde está o estará la empresa.

- **Fecha de inicio** de la actividad empresarial. En el caso de que la actividad no se hubiera iniciado, se realizará una previsión de la fecha en que comenzará.
- **Tipo de sociedad**. Se debe indicar el tipo de forma jurídica de la empresa.
- Explicación breve de la **actividad** a desarrollar. Se debe recoger de una forma simplificada la naturaleza del negocio, las características del proyecto, el sector de actividad en el que se

encuadra el producto o servicio, sus ventajas competitivas y la base sobre la que se apoyan las afirmaciones contenidas en el Plan de Empresa.

- Nº de **socios/promotores/emprendedores, y trabajadores** previstos o actuales.
- Cuantificación, en líneas generales, de la **inversión necesaria y su financiación**. Debe recoger, de forma resumida, la inversión que se tiene previsto acometer, así como la forma de financiación. Antes de realizar este apartado, se recomienda calcular las cifras de balance y de pérdidas y ganancias.

ACOMPAÑANDO TU PLAN DE EMPRESA DEBES APORTAR **ANEXOS** DOCUMENTACIÓN JUSTIFICATIVA DE LOS DATOS MÁS RELEVANTES DEL MISMO: facturas pro forma o presupuestos justificativos de la inversión, contratos o precontratos de alquiler, curriculum de los socios y/o trabajadores, precontratos o contratos mercantiles que justifiquen próximos negocios, justificantes justificativos de la solicitud de licencias o autorizaciones administrativas, etc.. i!!

ANEXO: Web de interés que puedes consultar:

- 📁 Extremadura Empresarial
www.extremaduraempresarial.es
- 📁 Extremadura Avante
www.extremaduraavante.es
- 📁 Servicio Extremeño Público de Empleo (SEXPE)
www.extremaduratrabaja.es
- 📁 Tesorería General de la Seguridad Social
www.seg-social.es
- 📁 Agencia Tributaria
www.aeat.es
- 📁 Oficina Española de Patentes y Marcas
www.oepm.es
- 📁 Registro Mercantil Central
www.rmc.es