



**CONVOCATORIA DE SUBVENCIONES DIRIGIDAS AL AUTOEMPLEO
(ANUALIDAD 2016)
ANEXO III. PLAN DE EMPRESA**

IDEA DE NEGOCIO, MERCADO Y PLAN COMERCIAL (hasta un máximo de 5 puntos)

ACTIVIDAD A DESARROLLAR		
Actividad empresarial:	Código CNAE: Descripción:	Epígrafe IAE: Descripción:
Breve descripción de la actividad económica que se va a desarrollar: Productos o servicios que se van a ofrecer: Definición de las características del producto o servicio que va a ser objeto de la actividad empresarial. En su caso, diferenciación o valor añadido de la idea en cuanto al producto o servicio en sí, gestión de calidad etc.)		
Forma jurídica	Empresario individual	<input type="checkbox"/>
	Comunidad de bienes o Sociedad Civil	<input type="checkbox"/>
	Otras sociedades	<input type="checkbox"/>
	Especificar.....	
Domicilio fiscal previsto: Población Código Postal.....		
Domicilio de la actividad previsto: Población Código Postal.....		
Ya constituido ____ (Sí o NO)		Fecha Alta en el Censo* _____ <i>*En caso de empresa ya constituida</i>

SOLICITANTE / PROMOTOR				
Nombre y apellidos			DNI	
Dirección				
Fecha y lugar de nacimiento				
Domicilio (a efecto de notificaciones)				
Municipio		Código Postal		
Teléfono		Correo electrónico		
Nivel de estudios	Sin estudios <input type="checkbox"/>	Básicos <input type="checkbox"/>	Medios <input type="checkbox"/>	Superiores <input type="checkbox"/>
Titulación académica				
Otra formación relacionada directamente con la actividad				
Experiencia profesional relacionada con la actividad				
Será aconsejable adjuntar Currículum Vitae en documento adjunto o archivo				

Marque con una cruz si existen otros promotores del proyecto que también solicitan esta subvención e indique, en este caso, el DNI, nombre y apellidos de los mismos:



MERCADO

A qué Mercado va dirigido el producto o servicio:

Descripción del mercado y segmento de mercado al que va dirigido: características, tamaño, crecimiento potencial, etc. Barreras de entrada (principales dificultades de acceso al mercado). · Factores que influyen en el mercado: modas, estacionalidad, recesiones, etc.
· Normativa

Nuestros Clientes:

Características y/o perfil del cliente objetivo del segmento de mercado al que se pretende dar servicio. · Qué motiva su compra y hábitos de consumo tiene. · Qué forma de pago suele emplear.

Nuestros Proveedores:

Enumeración de los proveedores. · Gama de productos que nos suministran y sus características. · Situación general de estas empresas y criterios de selección por los que han sido seleccionados. · Plazos de entrega, periodos de pago y pedidos mínimos.

Análisis de la Competencia:

Descripción de las empresas competidoras: características, volumen de mercado, distribución geográfica y ubicación, etc. · Análisis de los productos de los competidores: calidad, precio, gama, servicios complementarios, etc. Competidores potenciales y/o sustitutivos.



PLAN COMERCIAL

Determinación del precio de venta. Penetración en el mercado, canales de distribución. (Cuando proceda, descripción de los canales de distribución -acercamiento físico- a través de los cuales se pondrán los productos a disposición del cliente). Acciones de promoción, publicidad. Garantías, servicios técnicos, servicios post-venta.

VIABILIDAD FINANCIERA (hasta un máximo de 5 puntos)

PLAN DE INVERSIÓN

Proyecto de inversión en activo fijo	
Compra del local (terrenos o edificios)	
Construcción del local (proyecto, dirección de obra, materiales,...)	
Acondicionamiento del local (reformas)	
Coste de traspaso del negocio	
Gastos de inicio de la actividad (de constitución de la sociedad,...)	
Mobiliario y equipamiento	
Equipos informáticos (ordenadores)	
Equipos de oficina (fax, fotocopiadora, etc.)	
Material de oficina	
Maquinaria	
Utillaje (instrumentos y herramientas)	
Vehículos y otros elementos de transporte	
Otras inversiones materiales	
Otros activos inmateriales (licencias, patentes, visados,...)	
TOTAL ACTIVO FIJO	

Proyecto de inversión en activo circulante	
Tesorería	
Existencias (Stock inicial,...)	
Otros	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	

TOTAL IVERSIÓN FIJO + CIRCULANTE	
Estas cantidades tienen incluido el IVA	

PLAN DE FINANCIACION

Financiación	
Recursos propios	
Pago único prestación por desempleo	
Aportaciones dinerarias	
Aportaciones no dinerarias	
Recursos ajenos	
Préstamos entidades de crédito *	
Préstamos de particulares	
Subvenciones previstas	
TOTAL INVERSIÓN	

*Identificar las fuentes de financiación y sus condiciones (costes)



CUENTA DE RESULTADOS

	Año 1	Año 2	Año 3
1. Ingresos			
[I] TOTAL INGRESOS (1)			
2. Aprovisionamientos			
3. Gastos de personal			
4. Otros gastos de explotación			
5. Amortización de inmovilizado			
[II] RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1)-(2+3+4+5)			
6. Gastos financieros			
[III] RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS [II]-(6)			
7. Impuestos sobre beneficios			
[IV] RESULTADO DE EJERCICIO [III]-(7)			

* Adjuntar en cada concepto un desglose o información explicativa para su cálculo.

** El horizonte temporal de análisis será de, al menos, tres años. Pudiéndose ampliar los años que se crean necesarios para justificar la viabilidad de la inversión.

DESGLOSE DE LOS CONCEPTOS

1. INGRESOS

Producto o servicio	Cantidad	Precio unitario	TOTAL
TOTAL INGRESOS			

Adjuntar toda la información que se considere relevante para su cálculo

2. APROVISIONAMIENTOS

Producto comprado o costes directos	Cantidad	Precio unitario	TOTAL
TOTAL APROVISIONAMIENTO			

Adjuntar toda la información que se considere relevante para su cálculo



3. GASTOS DE PERSONAL

	Número de empleos previstos			Sueldos y salarios		
	Jornada completa	Media jornada	TOTAL	Salario	Seguridad Social	TOTAL
Autónomos						
Indefinidos						
Eventuales						
Subtotal						

Adjuntar toda la información que se considere relevante para su cálculo como estructura organizativa, funciones, cualificación necesaria...

4. OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN

Suministros	Consumo	Precio unitario	TOTAL
Energía eléctrica			
Combustibles			
Agua			
Otros suministros			
Gastos y servicios	Cantidad	Precio unitario	TOTAL
Gastos de I+D del ejercicio			
Arrendamientos, alquileres o cánones			
Reparaciones y conservación			
Servicios profesionales independientes			
Servicio de transportes			
Primas de seguros			
Servicios bancarios y similares (comisiones)			
Gastos de comercialización			
Otros (especificar)			
Otros servicios	Cantidad	Precio unitario	TOTAL
Teléfono			
Otros gastos de oficina			
Otros (especificar)			
Otros tributos	Coste		TOTAL
TOTAL			

Adjuntar toda la información que se considere relevante para su cálculo



Diputación
de Salamanca

5. AMORTIZACIONES

Elemento amortizable	%	Años	Cuantía
TOTAL AMORTIZACIONES			

Adjuntar toda la información que se considere relevante para su cálculo



CUADROS DE VALORACIÓN (a rellenar por la Administración)

	PUNTACIÓN	PUNTACIÓN OBTENIDA
IDEA DE NEGOCIO, MERCADO Y PLAN COMERCIAL	MÁXIMO 5	
VIABILIDAD FINANCIERA	MÁXIMO 5	
SUBTOTAL		

	PUNTACIÓN	PUNTACIÓN OBTENIDA
DISPERSIÓN GEÓGRÁFICA	1	
SUBTOTAL		

TOTAL PUNTUACIÓN	
-------------------------	--