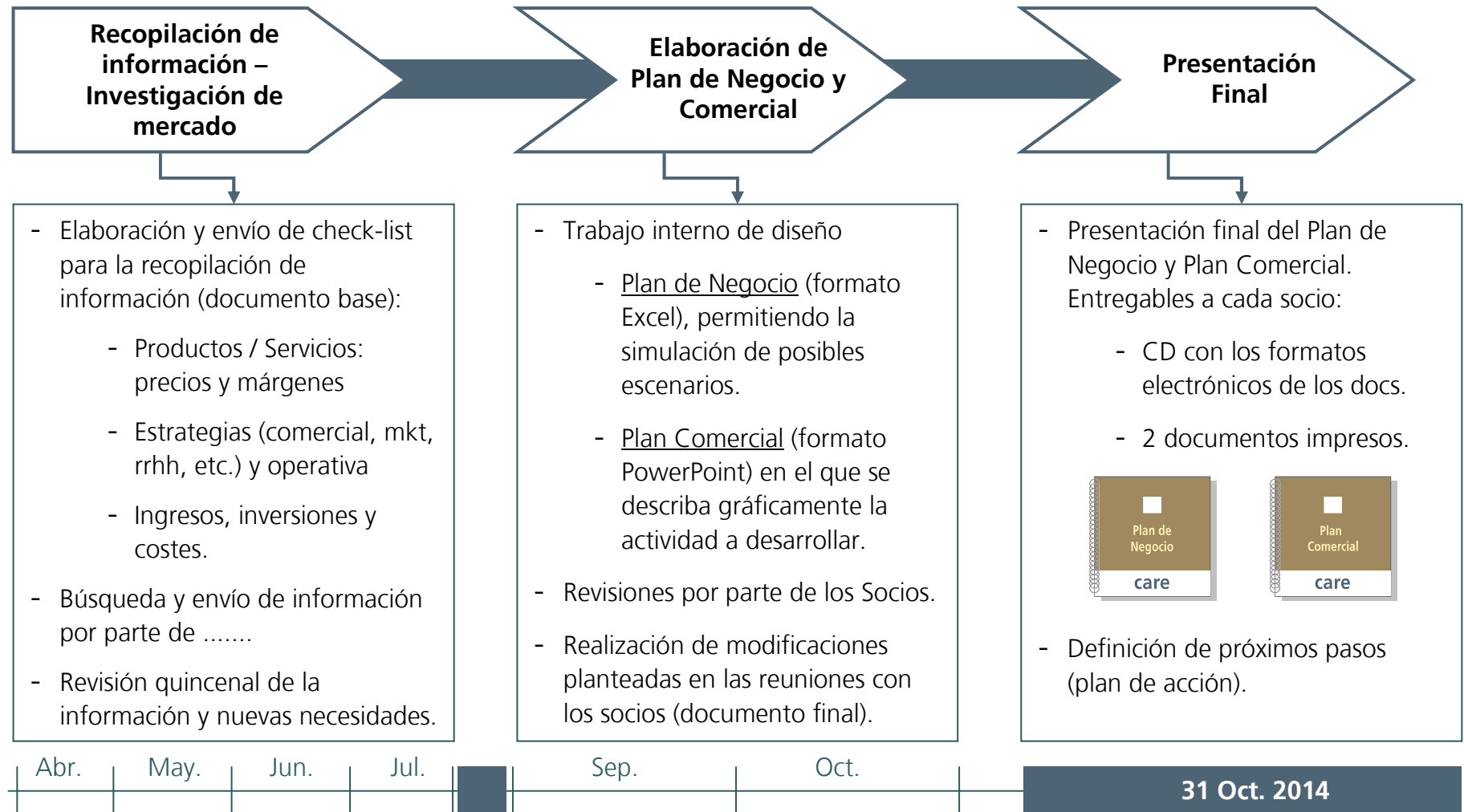


“Emprender” – Plan de trabajo

- El objetivo de este proyecto es realizar un **estudio de viabilidad del concepto de negocio**, con el fin de determinar:
 - el alcance de su actividad (productos o servicios)
 - el mercado potencial / objetivo
 - la comercialización de sus productos / servicios
 - la operativa y recursos necesarios
 - la previsión de ingresos y gastos (3 – 5 años)
 - la inversión necesaria para el desarrollo del negocio.
 - la implicación de los socios
- El resultado del proyecto consistirá en 2 documentos que se presentarán en una sesión con los Socios y el equipo de proyecto. Los documentos son los siguientes:
 - **Plan de Negocio (3-5 años):** que incluirá una Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Previsión de Ventas y Márgenes por producto / servicio (formación de precios o tarifas), Desglose de las líneas de gasto (Personal, Marketing, Gastos Financieros), Análisis de Cash-Flow, Plan de Inversiones.
 - **Plan Comercial:** descripción de actividad, mercado, productos / servicios, precios, definición de estrategias de marketing, plan de inversiones detallado (ej. alternativas de ubicaciones), estructura necesaria (ej. personal y sus perfiles, alquileres), definición de operativa (procesos de trabajo), listado inicial de proveedores.

“Emprender” – Plan de trabajo

care



“Emprender” – Plan de Negocio (PyG)

care

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS Empresa		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	%		%		%		%		%		%
Ventas netas (sin IVA)		199.850,02€		236.909,87€		276.330,58€		318.119,70€		329.432,72€	
Mercedenías: productos de limpieza	2,5%	4.996,25€	2,5%	5.922,75€	2,5%	6.908,26€	2,5%	7.952,99€	2,5%	8.235,82€	
Agua, gasóleo y electricidad	2,5%	4.996,25€	2,5%	5.922,75€	2,5%	6.908,26€	2,5%	7.952,99€	2,5%	8.235,82€	
Total Costes de las Ventas	5%	9.992,50€	5%	11.845,49€	5%	13.816,53€	5%	15.905,98€	5%	16.471,64€	
Margen bruto	95%	189.857,52€	95%	225.064,37€	95%	262.514,05€	95%	302.213,71€	95%	312.961,08€	
Personal:	44,0%	87.997,80€	44,3%	104.905,82€	42,8%	118.331,73€	41,7%	132.569,16€	41,7%	137.209,06€	
Otros gastos administrativos (comisiones / tarjetas)	1,5%	2.997,75€	1,5%	3.553,85€	1,5%	4.144,98€	1,5%	4.771,80€	1,5%	4.941,49€	
Tasas y tributos	1,0%	1.998,50€	1,0%	2.369,10€	1,0%	2.763,31€	1,0%	3.181,20€	1,0%	3.294,33€	
Gastos de mantenimiento	1,0%	1.998,50€	1,0%	2.369,10€	1,0%	2.763,31€	1,0%	3.181,20€	1,0%	3.294,33€	
Marketing / Publicidad / Promociones	5,0%	9.992,50€	4,4%	10.349,74€	3,9%	10.711,98€	3,5%	11.066,80€	3,5%	11.474,94€	
Gestión / Administración	10,0%	19.985,00€	10,0%	23.690,99€	10,0%	27.633,06€	10,0%	31.811,87€	10,0%	32.943,27€	
Contabilidad (150€ / mes)	0,8%	1.600,00€	0,8%	1.863,00€	0,7%	1.928,21€	0,6%	1.995,99€	0,6%	2.065,54€	
Gastos (150€ por empleado / año)	0,4%	750,00€	0,4%	902,07€	0,4%	1.028,85€	0,4%	1.183,00€	0,4%	1.203,70€	
Seguro de Responsabilidad Civil, Robo e Incendio, FFL	4,1%	8.202,75€	3,6%	8.489,85€	3,2%	8.786,99€	2,9%	9.094,54€	2,9%	9.412,84€	
Gastos financieros: intereses	3,1%	6.153,01€	2,2%	5.183,52€	1,5%	4.158,99€	1,0%	3.062,68€	0,6%	1.952,89€	
Gastos Generales	71,0%	141.875,81€	69,1%	163.676,63€	66,0%	182.250,88€	63,5%	201.858,12€	63,1%	207.792,42€	
Amortizaciones	9,8%	19.548,11€	8,7%	20.517,80€	7,8%	21.542,43€	7,1%	22.618,44€	7,2%	23.748,23€	
Resultado antes de Cánones	14,2%	28.483,59€	17,3%	40.870,15€	21,3%	58.720,74€	24,4%	77.857,15€	24,7%	81.420,44€	
Canon mínimo	7,5%	15.000,00€	6,8%	16.200,00€	6,3%	17.400,00€	5,8%	18.600,00€	6,0%	19.800,00€	
Canon variable	8,0%	15.988,00€	8,0%	18.952,79€	9,0%	24.889,75€	9,0%	26.630,77€	9,0%	29.648,94€	
Canon	8,0%	15.988,00€	8,0%	18.952,79€	9,0%	24.889,75€	9,0%	26.630,77€	9,0%	29.648,94€	
Resultado antes de impuestos	6,2%	12.445,59€	9,3%	21.917,36€	12,3%	33.850,99€	15,4%	49.026,38€	15,7%	51.771,49€	
Impuestos sobre beneficios	2,2%	4.355,96€	3,2%	7.871,07€	4,3%	11.847,85€	5,4%	17.159,23€	5,5%	18.120,02€	
Beneficio neto	4,0%	8.089,63€	6,0%	14.246,28€	8,0%	22.003,14€	10,0%	31.867,14€	10,2%	33.651,47€	

“Emprender” – Plan de Explotación Comercial

care

A. Plan de Explotación Comercial

A.1. Idea Comercial del Negocio

- Conocimiento del mercado y bases de estimación... 3
- Conocimiento del perfil del cliente del aeropuerto y definición del publico objetivo..... 6
- Oferta de servicio propuesto..... 8
- Otros argumentos que contribuyan a la mejora del negocio..... 15

A.2. Plan de Marketing

- Promociones. Campañas promocionales del precio, calidad, imagen de marca, etc..... 23
- Argumentos de venta..... 31
- Distribución del producto..... 32

A.3. Personal

- Especificación de la plantilla.....35
- Turnos y horario..... 37
- Descripción de las funciones..... 38
- Plan de Incentivos.....41
- Plan de Formación..... 42

A.4. Política y Lista de Precios..... 44

B. Plan de Inversiones a realizar durante la concesión

- Importe de la Inversión..... 46
- Optimización de la superficie..... 47
- Equipamiento y distribución..... 51

C. Solvencia técnica.....57