Esta guía pretende servir de orientación en la preparación del Plan de Empresa para la obtención de financiación. No debe ser interpretada de una forma rígida, sino adaptarla a la naturaleza de la empresa. Si se considera necesario señalar algún otro aspecto de interés no recogido en esta guía, se podrá describir en el epígrafe que se considere más adecuado.

**GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO**

**Datos básicos del proyecto**

* Nombre de identificación del proyecto.
* Ubicación.
* Fecha de inicio.
* Tipo de sociedad.
* Explicación breve de la actividad a desarrollar.
* Número de trabajadores previstos.
* Cuantificación, en líneas generales, de la inversión necesaria y su financiación.

**Promotores del proyecto**

* Identificación de los promotores. Datos personales.
* Breve historial profesional de los mismos.
* Grado de dedicación futura al proyecto.

**Descripción de los productos/servicios**

* Descripción de los productos o servicios.
* Elementos innovadores que incorporan, caracteres diferenciales respecto a los de la competencia.

**Descripción del negocio**

* Descripción del plan de producción.
* Principales costes.
* Proveedores más importantes.
* Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso (propiedad, alquiler).
* Comparación con otras empresas del sector.

**Análisis del mercado**

* Aspectos generales del sector. Evolución previsible.
* Clientes actuales y potenciales.
* Competencia: empresas más importantes del sector (especial referencia a su ubicación geográfica), datos más significativos y su evolución.
* Relación oferta/demanda.

**Plan comercial**

* Estrategia de ventas, precios, distribución, …
* Promoción, publicidad, …

**Organización y personal.**

* Plantilla de la empresa.
* Experiencia profesional previa.
* Plan de formación, si se tiene previsto.

**Inversiones necesarias**

* Memoria de la inversión necesaria: prepuesto y proveedores del equipo y planning de realización.
* Necesidades de capital circulante: existencias necesarias, forma y periodo de cobro a clientes y forma y periodo de pago a proveedores.

**Previsión de cuentas de resultados y balances**

* Previsión de ventas (volumen y precios), costes (debidamente desglosados) y resultados de la empresa para los próximos tres años.
* Balances previsionales para los próximos tres años.
* Justificación de los supuestos empleados.

**Financiación prevista**

* Cuantía necesaria de financiación.
* Instrumentos de financiación previstos (importes, plazos y condiciones): aumentos de capital, subvenciones, pago aplazado a proveedores, créditos que se esperan conseguir, con desglose de entidades y otra financiación.
* Previsión de tesorería, estimando el pico máximo de las necesidades financieras en los próximos tres años.