



## **GUIA PARA A ELABORACIÓN DUN PLAN DE EMPRESA**

Esta guía pretende servir de orientación na preparación do Plan de Empresa. Non debe ser interpretada dunha forma ríxida, senón adaptala á natureza da empresa. De considerarse necesario sinalar algún outro aspecto de interese non recollido nesta guía, poderase describir no epígrafe que se considere máis axeitado.

### **1.) DATOS BÁSICOS DO PROXECTO**

- Nome de identificación do proxecto.
- Localización.
- Data de inicio.
- Tipo de sociedade.
- Explicación breve da actividade a desenvolver.
- Número de traballadores previstos.
- Cuantificación, en liñas xerais, do investimento necesario e o seu financiamento.

### **2.) PROMOTORES DO PROXECTO**

- Identificación dos promotores. Datos persoais.
- Breve historial profesional das mesmas.
- Situación económico-financeira persoal (ingresos, gastos, patrimonio, débedas).
- Grao de dedicación futura ao proxecto.



### **3.) DESCRICIÓN DOS PRODUTOS /SERVIZOS**

- Descrición dos produtos ou servizos.
- Elementos innovadores que incorporan, caracteres diferenciais respecto dos da competencia.

### **4.) DESCRICIÓN DO NEGOCIO**

- Descrición do plan de produción.
- Principais custes.
- Provedores máis importantes.
- Descrición das instalacións e da maquinaria necesaria e réxime de uso (propiedade, aluguer).
- Comparación con outras empresas do sector.

### **5.) ANÁLISE DO MERCADO**

- Aspectos xerais do sector. Evolución previsible.
- Clientes actuais e potenciais.
- Competencia: empresas máis importantes do sector (especial referencia á súa localización xeográfica), datos máis significativos e a súa evolución.
- Relación oferta/demanda.

### **6.) PLAN COMERCIAL.**

- Estratexia de vendas; prezos, distribución, etc.
- Promoción, publicidade, etc.



## **7.) ORGANIZACIÓN E PERSOAL**

- Persoal da empresa.
- Experiencia profesional previa.
- Plan de formación.
- Servizos externos necesarios.

## **8.) INVESTIMENTOS NECESARIOS**

- Memoria do investimento necesario: orzamento e provedores do equipo e planning de realización.
- Necesidades de capital circulante: existencias necesarias, forma e período de cobro a clientes e forma e período de pago a provedores.

## **9.) PREVISIÓN CONTA DE RESULTADOS**

- Previsión de vendas (volume e prezos), custos (debidamente desagregados) e resultados da empresa para os próximos anos (un mínimo de tres).
- Xustificación dos supostos empregados.

## **10.) FINANCIAMENTO PREVISTO**

- Contía necesaria de financiamento.
- Instrumentos de financiamento previstos (importes, prazos e condicións): aumentos de capital, subvencións, pago aprazado a provedores, créditos que se esperan conseguir -desagregado por entidades- e outro financiamento.
- Previsión de tesourería, estimando o pico máximo das necesidades financeiras