**Guía Informe – Business Plan**

1. **Diagnóstico inicial:**

Resumen de media página en el que se hagareferencia:

1. Historia de la empresa.
2. Descripción clara del proyecto (finalidad, productos y/o servicios).
3. Organigrama.
4. Instalaciones.
   1. **Análisis del Balance** (Activos, Pasivos, Fondos Propios).
   2. **Análisis de la Cuenta de Explotación** (Margen Bruto, EBITDA, Bº Neto).
   3. **Área de Recursos Humanos** (Nº empleados).
   4. **Análisis de la Tesorería prevista** (Dinero en caja, capacidad de pago).
5. **Análisis del mercado:**

Comportamiento (subida, descenso) e impacto (positivo, negativo) de la actividad de la empresa:

1. Mercado nacional.
2. Mercado internacional.
3. **Posicionamiento estratégico:**

Análisis del nivel de competencia y situación de la empresa dentro de su sector:

* 1. **Modelo de Michael Porter:**

1. **Poder de negociación de los clientes**: Satisfacción del cliente. Sensibilidad a los cambios de precios.
2. **Poder de negociación de los proveedores**: Relación y dependencia.
3. **Riesgo ante nuevos competidores:** Posicionamiento en el mercado. Valorar amenazas de entrada de competidores.
4. **Riesgo de nuevos productos sustitutivos**: Amenaza de entrada de productos sustitutos.
5. **Rivalidad entre competidores:** Competencia y barreras de entrada al mercado (economías de escala, política gubernamental).
   1. **Análisis DAFO:**

a. Análisis interno: Fortalezas y Debilidades.

b. Análisis externo: Oportunidades y Amenazas.

1. **Definición de la estrategia:**

Descripción de las estrategias para el futuro **(ruta a seguir),** fijando objetivos con una asignación de recursos necesarios para su consecución**.**

1. **Previsión de ventas de la empresa y márgenes a alcanzar**

Realización cuantificada de las estrategias marcadas a través de un conjunto de previsiones:

a) Política de producto: Nivel de actividad, volumen de demanda.

b) Estrategia de capital: Política de inversión y financiación.

c) Estrategia financiera: Política de amortizaciones, dividendos, tasa impositiva, reservas.

d) Estrategia a corto plazo: Política de stocks, clientes, tesorería objetivo, proveedores.

1. **Proyecciones futuras de la empresa.**

Elaboración del Presupuesto financiero en el horizonte de planificación considerado, incorporando las previsiones y ajustes anteriores. Concretamente:

* 1. **Cuadro de Cash-Flow**
  2. **Cuadro de Necesidades Netas de Capital Circulante**
  3. **Presupuesto de Capital**
  4. **Presupuesto de Tesorería**
  5. **Balances Previsionales**

1. **Viabilidad de la empresa.**

Emitir opinión preferiblemente por experto contable registrado sobre si el plan presentado garantiza la viabilidad de la empresa.

La sostenibilidad y viabilidad del proyecto viene determinada por la **TESORERÍA FINAL ACUMULADA POSITIVA.**

**Si quieres que te ayudemos contacta con nosotros a través de Gescom Gestión y Consulta Financiera, S.L., empresa registrada en el consejo general de economistas como experta contable con nº de registro 348S, ver en** [**www.gescom.net**](http://www.gescom.net)