***Insertar nombre comercial y/o logo.***

**PLAN DE NEGOCIO**

[1. DATOS BÁSICOS 2](#_Toc388358955)

[1.1. LA EMPRESA: IDENTIFICACIÓN Y PRESENTACIÓN 2](#_Toc388358956)

[1.2. PRODUCTO/SERVICIO 3](#_Toc388358957)

[1.3. PROYECTO 3](#_Toc388358958)

[1.4. PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN 3](#_Toc388358959)

[1.5. MISIÓN Y VISIÓN 3](#_Toc388358960)

[2. POSICIONAMIENTO 4](#_Toc388358961)

[2.1. MERCADO Y MODELO DE NEGOCIO 4](#_Toc388358962)

[2.2. CLIENTES Y SEGMENTACIÓN 4](#_Toc388358963)

[2.3. COMPETENCIA DIRECTA Y POSICIONAMIENTO 4](#_Toc388358964)

[2.4. SITUACIÓN ACTUAL 4](#_Toc388358965)

[3. DESCRIPCIÓN DEL NUEVO PLAN EMPRESARIAL 5](#_Toc388358966)

[3.1. PLAN ESTRATÉGICO 5](#_Toc388358967)

[3.2. PLAN COMERCIAL 6](#_Toc388358968)

[3.3. PLAN DE PRODUCCIÓN: PROCESO Y PRODUCTO 2](#_Toc388358969)

[4. RECURSOS HUMANOS Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA 3](#_Toc388358970)

[4.1. ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA 3](#_Toc388358971)

[4.2. EQUIPO DIRECTIVO 3](#_Toc388358972)

[4.3. PLANTILLA Y COSTES LABORALES 3](#_Toc388358973)

[4.4. SEGURIDAD LABORAL 3](#_Toc388358974)

[5. ENTORNO 4](#_Toc388358975)

[5.1. LEGISLACIÓN 4](#_Toc388358976)

[5.2. IMPACTO AMBIENTAL Y MEDIDAS CORRECTORAS 4](#_Toc388358977)

[5.3. PLAN DE CALIDAD 4](#_Toc388358978)

[5.4. REGISTRO DE PATENTES 4](#_Toc388358979)

[5.5. IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO 4](#_Toc388358980)

[6. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO 5](#_Toc388358981)

[6.1. DATOS E HIPÓTESIS DE PARTIDA 5](#_Toc388358982)

[6.2. PLAN DE CONTINGENCIAS 5](#_Toc388358983)

[6.3. PLAN DE INVERSIÓN 5](#_Toc388358984)

[6.4. PLAN DE INANCIACIÓN 5](#_Toc388358985)

[6.5. CUENTA DE RESULTADOS 5](#_Toc388358986)

[6.6. BALANCE 5](#_Toc388358987)

[6.7. FLUJO DE CAJA 5](#_Toc388358988)

[6.8. INDICADORES Y RATIOS 5](#_Toc388358989)

[7. DAFO 5](#_Toc388358990)

[7.1. CLAVES DEL PROYECTO 5](#_Toc388358991)

[7.2. DAFO 6](#_Toc388358992)

[ANEXOS 6](#_Toc388358993)

[ANEXO 1: PROYECCIÓN DEL BALANCE DE SITUACIÓN: ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO NETO 6](#_Toc388358994)

[ANEXO 2: PROYECCIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS: PÉRDIDAS Y GANANCIAS 6](#_Toc388358995)

[ANEXO 3: DETALLE DEL ENDEUDAMIENTO HISTÓRICO DE LA EMPRESA 6](#_Toc388358996)

[ANEXO 4: PROYECCIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA ESPERADOS 6](#_Toc388358997)

[ANEXO 5: PRINCIPALES RATIOS E INDICADORES DE LAS PROYECCIONES FINANCIERAS 6](#_Toc388358998)

[ANEJOS 6](#_Toc388358999)

# 1. DATOS BÁSICOS

## 1.1. LA EMPRESA: IDENTIFICACIÓN Y PRESENTACIÓN

* RAZÓN SOCIAL: Haga clic aquí para escribir texto.
* CIF/NIF: Haga clic aquí para escribir texto.
* DOMICILIO: Haga clic aquí para escribir texto.
* FECHA DE CONSTITUCIÓN: Haga clic aquí para escribir una fecha.
* EMPLEO:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ejercicio** | **2012** | **2013** | **2014 estimado** | **2015 estimado** |
| Número medio de empleados | Importe. | Importe. | Importe. | Importe. |

* VOLUMEN DE NEGOCIO:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ejercicio** | **2011** | **2012** | **2013** | **2014 hasta la fecha** |
| Importe de facturación | Importe. | Importe. | Importe. | Importe. |

* CONTACTO CON LOS PROMOTORES

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Apellidos y nombre** | **Teléfono** | **Correo electrónico** | **Dirección postal** |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |

## 1.2. PRODUCTO/SERVICIO

* ACTIVIDAD: Haga clic aquí para escribir texto.
* PRODUCTO/SERVICIO:

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción del producto/servicio | Haga clic aquí para escribir texto |
| Marcas | Haga clic aquí para escribir texto |
| Materiales /composición | Haga clic aquí para escribir texto |
| Tamaños/envases | Haga clic aquí para escribir texto |
| Características técnicas | Haga clic aquí para escribir texto |
| Usos/prestaciones | Haga clic aquí para escribir texto |
| Ventajas competitivas | Haga clic aquí para escribir texto |

## 1.3. PROYECTO

*Presentación escueta de la idea global de negocio, introduciendo las características más importantes.*

## 1.4. PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

*Descripción cualitativa y cuantitativa de las inversiones a acometer. Esquema de los recursos con los que financiar las inversiones y estado de las negociaciones con los agentes financieros. Rentabilidad económica y financiera del proyecto. Identificación del punto muerto. Pay-back y retornos.*

## 1.5. MISIÓN Y VISIÓN

*VISIÓN: párrafo breve, sobrio y preciso, con foco “externo”, que indique las metas a largo plazo de la compañía. Es el enfoque ideal e identidad que busca la empresa y que así sea percibida por el publico en general..*

*MISIÓN: párrafo breve, sobrio y preciso, con foco “interno”, de las motivaciones de la compañía, que muestre el propósito y finalidad última del desarrollo del proyecto, valores principales y utilidades del producto/servicio, y el valor añadido general implementado. La Misión no debe ser un objetivo en sí mismo, sino una prueba de los logros conseguidos.*

# 2. POSICIONAMIENTO

## 2.1. MERCADO Y MODELO DE NEGOCIO

*Comentarios generales sobre el entorno en que se desenvuelve la empresa (mercado y sector de los productos que fabrica y vende). Componente tecnológico del sector y nivel de competitividad actual de la empresa. Describir el modelo de negocio (flexible, rígido, escalable, productor perecederos, servicios tradicional, autoservicio, on-line, etc…) definiendo el método por el que genera ingresos la compañía, necesidad de gran volumen de clientes, distinción de tipología de cliente, etc. Identificar las principales barreras de entrada del mercado y riesgos sectoriales. Información sobre la evolución experimentada por el sector, y evolución prevista. Indicar las principales tendencias del mercado y de los productos.*

## 2.2. CLIENTES Y SEGMENTACIÓN

*Estudio de mercado: tamaño, evolución, concentración, diversificación, localización. Volumen de facturación. Necesidades detectadas y mercado objetivo a abordar. Detalle de la cartera de clientes actuales y facturación. Estado de las negociaciones con clientes potenciales.*

*Grupos de clientes y criterios utilizados para la segmentación: precios, distribución, localización, publicidad, etc..*

## 2.3. COMPETENCIA DIRECTA Y POSICIONAMIENTO

*Señalar las empresas más importantes del sector y datos más significativos de las mismas. Cuota de mercado actual y esperada. Análisis comparativo en relación con los competidores directos, ventajas e inconvenientes respecto a la competencia, elementos diferenciadores, etc.*

## 2.4. SITUACIÓN ACTUAL

*Detalle de los principales hitos conseguidos relacionados con el proyecto. Planteamiento general, y principales actuaciones o campañas en curso. Descripción de las instalaciones, maquinaria y bienes de equipo actuales, nivel tecnológico y obsolescencia de las mismas. Actividades de I+D+i, patentes y marcas registradas.*

*Estados contables: comentar las principales magnitudes de la cuenta de resultados y balances del último ejercicio cerrado, tales como deuda financiera, ayudas, pérdidas excepcionales, provisiones, etc...*

# 3. DESCRIPCIÓN DEL NUEVO PLAN EMPRESARIAL

## 3.1. PLAN ESTRATÉGICO

3.1.1. DESCRIPCIÓN DEL PLAN

*Planteamiento general del proyecto para el cual solicita la financiación. Motivación del proyecto. Detalle de los principales hitos y logros conseguidos relacionados con el proyecto actual. Principales campañas en curso. Cronograma general.*

3.1.2. MAPA ESTRATÉGICO

*Objetivos principales y secundarios específicos que se pretenden con la ejecución del proyecto, ofreciendo un cronograma de actuaciones detallado.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Objetivos que persigue** | **¿Por qué lo considera prioritario?** | **Estrategia utilizada para conseguir los objetivos** |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |

3.1.3. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

*Memoria de la trayectoria de la compañía desde su constitución y/o primeras actuaciones hasta el estado actual, detallando los principales acontecimientos, modificaciones sustanciales del accionariado y/o equipo directivo, cambios en la actividad , etapas de expansión/recisión, internacionalización, reconocimientos, etc..*

3.1.4. EQUIPO PROMOTOR

*Identificación de aquellas personas que estarán directamente relacionadas con el proyecto ya sea como socios fundadores, socios capitalistas, trabajadores, etc. y describir brevemente cual es su relación con el Plan de Internacionalización. Describir la experiencia profesional del grupo promotor en el sector objetivo, incluida una lista de las habilidades y conocimientos más relevantes y necesarios para desarrollar el Plan.*

3.1.5. ACCIONARIADO

*Evolución y composición actual del accionariado de la empresa. Actividad fundamental de los socios y situación económica-financiera de los mismo. Pactos de accionistas. Aportaciones y relaciones entre socios y empresa. Joint Venture creadas o pactadas.*

* ACCIONARIADO Y CAPITAL SOCIAL ACTUAL:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NOMINAL (Euros)** | **PRIMA (Euros)** | **PARTÍCIPE (Nombre/Razón Social)** |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |

* ACCIONARIADO Y CAPITAL SOCIAL FUTURO:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NOMINAL (Euros)** | **PRIMA (Euros)** | **PARTÍCIPE (Nombre/Razón Social)** |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |
| *Importe.* | *Importe.* | *Haga clic aquí para escribir texto.* |

## 3.2. PLAN COMERCIAL

3.2.1. PRODUCTO/SERVICIOS

Productos/servicios a ofrecer en función de las necesidades detectadas, y sectores a los que dirige el producto. Descripción detallada del producto. Especificaciones técnicas del producto. Fase de desarrollo en que se encuentra el producto. Evolución sufrida y prevista del producto. Política de garantías, post-venta, mantenimientos, etc.*).*

3.2.2. PRECIOS Y VENTAS

Estrategia de fijación de precios (en función de la competencia, productos similares, negociaciones directas, estudios de mercado, etc…). Descuentos, ofertas y promociones. Tarifas. Condiciones de pago. Previsión de ventas anuales por anuales por producto.

3.2.3. ESTRATEGIA DE VENTAS

Determinar la estrategia comercial. Estrategia de precios, márgenes, descuentos, etc. Marca y logotipos. E*squema de comercialización. Gastos comerciales (fijos y variables).*

3.2.4. PLAN DE PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN

Promoción y comunicación con el cliente (publicidad tradicional, marketing directo, relaciones públicas, exposiciones y ferias, visitas, etc.).

3.2.5. PROYECCIÓN INTERNACIONAL

* + Número de años que lleva exportando**:** Elija un elemento.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ejercicio** | **2010** | **2011** | **2012** | **2013** |
| Importe de exportaciones (miles de €) | Importe. | Importe. | Importe. | Importe. |
| % exportaciones sobre facturación total | Importe. | Importe. | Importe. | Importe. |

* + Departamento de exportación**:** Elija un elemento. Nº personas**:** Elija.
  + Estructura del departamento:

Descripción de la estructura de su departamento de exportación.

3.2.6. MERCADO POTENCIAL

Descripción de los principales mercados a abordar.

3.2.7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

¿Qué canales de distribución utiliza?**:**

Puntos de venta propios

Venta directa

Agentes de venta propios

Agentes externos

Distribuidores

Vendedores al por mayor

Importadores

Comercio electrónico

Franquicia

Correo directo

Centro de llamadas

Otros

3.2.8. MARKETING Y PROMOCIÓN

Descripción de la forma de presentar el producto (embalaje, envase, imagen, etc.). Describir colores, formas, gamas y personalizaciones. Plan de comunicación y publicidad. Detallar los gastos comerciales (fijos y variables).

3.2.9. DIFERENCIACIÓN Y VENTAJAS COMPETITIVAS

Detallar las ventajas competitivas que ofrece el producto respecto a la competencia: única, posible, calidad superior, orientación al clientes, contratos de distribución, valor de marca, menor coste de producción, producto diferenciado, patentes/copyright, monopolio legal, know-how, etc. Detallar las barreras de entrada/salida del mercado (inversión, regulación, economías de escala, ventajas absolutas de costes, fidelización de clientes, publicidad y marketing, I+D+i, costes irrecuperables, precio límite, etc.).

## 3.3. PLAN DE PRODUCCIÓN: PROCESO Y PRODUCTO

3.3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

*Esquema de Producción, tiempos y capacidades de cada fase. Relevancia/Criticidad del esquema de producción. Componente tecnológico. Nivel de competitividad. Alianzas y sinergias.*

3.3.2. ANÁLISIS TÉCNICO

*Localización geográfica del emplazamiento de las instalaciones/oficinas/centros de trabajo (necesidades actuales y futuras de espacio, arrendamiento/propiedad, licencias municipales, etc). Motivación de la localización. Descripción de la logística o infraestructura necesaria: instalaciones, bienes de equipo; locales y oficinas, centros de producción, elementos de transporte, equipos informáticos, mobiliario, comunicaciones, derechos de traspaso, depósitos y fianzas, gastos de puesta en marcha, stock, etc.*

3.3.3. PLAN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS

*Descripción de las materias primas utilizadas. Identificar a los principales proveedores. Identificar a las principales empresas y/o profesionales que prestan sus servicios a la empresa Gestión de Stock y almacén. Control de Calidad, etc..*

3.3.4. ESTRATEGIA DE I+D+i

* + ¿Dispone su empresa de un departamento de I+D+i?**:** Elija un elemento.
  + ¿Ha desarrollado su empresa proyectos de I+D en los dos últimos años? Elija un elemento.

*Describir los proyectos llevados a cabo o cualquier otro dato de interés sobre su capacidad innovadora y tecnológica.*

# 4. RECURSOS HUMANOS Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

## 4.1. ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA

Identificar al Consejo de Administración u Órgano máximo gestor de la empresa, aportando las principales referencias de sus componentes.

## 4.2. EQUIPO DIRECTIVO

Organigrama de la empresa hasta su primer nivel directivo, y referencias del personal directivo*.*

## 4.3. PLANTILLA Y COSTES LABORALES

Plantilla actual de la empresa, y desglose de la plantilla por funciones y centros de trabajo. Detalle de los costes de personal. Niveles exigidos capacitación técnico-profesional. Política de recursos humano (selección, formación, retribución fija y variable, etc)*.*

## 4.4. SEGURIDAD LABORAL

Plan de seguridad laboral y normativa aplicable en prevención de riesgos laborales*.*

# 5. ENTORNO

## 5.1. LEGISLACIÓN

Forma jurídica e implicaciones. Principal legislación y normativa vinculada con el proyecto y con la empresa. Licencias, autorizaciones, tributos y fiscalidad*.*

## 5.2. IMPACTO AMBIENTAL Y MEDIDAS CORRECTORAS

Informe de impacto ambiental, plan de gestión de residuos, certificaciones y homologaciones ambientales (ISO)*.*

## 5.3. PLAN DE CALIDAD

Plan de calidad interno, homologaciones y certificaciones*.*

## 5.4. REGISTRO DE PATENTES

Indicar si se realizará algún registro de patentes y/o marcas*.*

## 5.5. IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO

Indicar el valor añadido y alcance del plan en el entorno socio-económico, creación de empleo directo e indirecto, etc*.*

# 6. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

## 6.1. DATOS E HIPÓTESIS DE PARTIDA

CUENTA DE RESULTADOS: Detallar y justificar los datos de partida y las premisas utilizadas para confeccionar las previsiones de ventas, estructura de costes, tales como precios, unidades vendidas, fiscalidad, reacción de la competencia, cuota de mercado, plantes de amortización de inmovilizado, periodo de cobros y pagos, etc., de modo que queden acreditadas las variaciones anuales de las ventas, ventas por cliente, economías de escala, negociaciones comerciales, variación de margen de beneficio, variación de gama de productos, variaciones de calidad, variaciones de devoluciones, variaciones por efecto país, variaciones tributarias, variación de la estructura de costes fijos, etc…) .

BALANCE: Detallar y justificar los datos de partida y premisas utilizadas para las proyecciones realizadas de la estructura y composición del Activo, Pasivo y Patrimonio Neto de la empresa, plan de amortización de deuda (variación en las inversiones, variaciones de deudas financieras, variación de la estructura accionarial, aplicación de resultados, variaciones fiscales, etc.)

## 6.2. PLAN DE CONTINGENCIAS

*Describir brevemente los escenarios más favorables y menos favorables, que consecuencias se pueden derivar y que medidas correctoras adoptaría la compañía.*

## 6.3. PLAN DE INVERSIÓN

*Presupuesto desglosado y desarrollado del proyecto de inversión. Memoria de las inversiones y gastos necesarios para la implantación de las actuaciones previstas. Plan de amortización. Inversiones en fondos de maniobra. Inversión en existencias. Financiación de proveedores.*

## 6.4. PLAN DE INANCIACIÓN

*Detalle del plan de financiación previsto (aumentos de capital, autofinanciación, pagos aplazados, créditos, préstamos, etc.), profundizando en los aspectos críticos como estado de las negociaciones, importes, identificación de entidades y agentes financiadores, condicionantes, garantías, plan de amortización de deuda, costes financieros, etc.*

## 6.5. CUENTA DE RESULTADOS

*Comentarios sobre los principales datos de la proyección de la cuenta de resultados, que deben adjuntar en el DOCUMENTO ANEXO.*

## 6.6. BALANCE

*Comentarios sobre los principales datos de la proyección de los balances, que deben adjuntar en el DOCUMENTO ANEXO.*

## 6.7. FLUJO DE CAJA

*Comentarios sobre los principales datos de la proyección del cash-flow, que deben adjuntar en el DOCUMENTO ANEXO.*

## 6.8. INDICADORES Y RATIOS

*Comentarios sobre los principales datos de la proyección de los ratios, que deben adjuntar en el DOCUMENTO ANEXO.*

# 7. DAFO

## 7.1. CLAVES DEL PROYECTO

*Identificar los aspectos críticos del plan de negocio y enumerar los elementos considerados de mayor relevancia que influyan directamente en el éxito del negocio.*

## 7.2. DAFO

*Identificar las fortalezas y debilidades internas del proyecto (calidad, situación geográfica, capital humano, know-how, cadena de distribución, precios, marcar, presencia en internet, etc…), así como las oportunidades y amenazas externas (sinergias, fusiones, tecnología, intervencionismo, cambios del entorno, competencia, dependencias, etc…).*

# ANEXOS

## ANEXO 1: PROYECCIÓN DEL BALANCE DE SITUACIÓN: ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO NETO

## ANEXO 2: PROYECCIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS: PÉRDIDAS Y GANANCIAS

## ANEXO 3: DETALLE DEL ENDEUDAMIENTO HISTÓRICO DE LA EMPRESA

## ANEXO 4: PROYECCIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA ESPERADOS

## ANEXO 5: PRINCIPALES RATIOS E INDICADORES DE LAS PROYECCIONES FINANCIERAS

# ANEJOS

*Adjuntar los documentos acreditativos y justificativos sobre los que se ha elaborado el plan de negocio: estudio de mercado, estudios independientes, acuerdos comerciales con clientes y proveedores, presupuestos, contratos, acuerdos financieros con agentes financiadores, campañas publicitarias y de marketing. Remitir los principales documentos administrativos: NIF, escrituras, estados contables, impuestos, etc. .*