

guía de
cumplimentación
del plan de
negocio

INFOFinancia



Línea Emprendia



Línea Industria 4.0



índice

PARTE 1: viabilidad técnica

- 1. datos de la empresa**
- 2. información de la sociedad**
- 3. análisis del mercado**
- 4. organización**
- 5. datos del proyecto**

PARTE 2: análisis económico financiero

contenidos del documento de Excel

- 1. Hoja “BALANCE”**
- 2. Hoja “PYG”**
- 3. Hoja “FLUJOS DE EFECTIVO”**
- 4. Hoja “DETALLE PROYECTO A FINANCIAR”**
- 5. Hoja “DETALLE ENDEUDAMIENTO”**
- 6. Hoja “OTRAS INVERSIONES PREVISTAS”**
- 7. Hoja “OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL”**

PARTE 1: viabilidad técnica

Para proceder a la evaluación de la solicitud es necesario rellenar todos los apartados del modelo de Plan de Negocio de INFOFINANCIA. Recuerde que la información debe ser clara, concisa y ajustada a la realidad de su empresa y proyecto empresarial.



datos de la empresa

Razón social: Se debe indicar el nombre completo de la empresa que realiza la solicitud.

NIF: Código de identificación fiscal (letra seguida de número, sin ningún otro carácter).

Nombre comercial, Marca o Acrónimo: Que emplea la empresa para dar a conocer sus productos o servicios. La empresa solicitante ha de estar constituida como sociedad mercantil.

Dirección: Donde la empresa tiene su razón social.

Sector: Segmento de mercado donde se ubica la empresa.

Actividad: Breve explicación de la actividad que realiza la empresa.

CNAE: Clasificación de la Actividad Económica a la que pertenece la empresa.

IAE: Epígrafe del Impuesto de Actividades Económicas que le corresponde a la empresa.

Fecha de constitución: Fecha en la que se inscribe la sociedad en el Registro Mercantil.

Fecha inicio de actividad: Fecha de comienzo de la actividad de la empresa (debe coincidir con modelo 036 declaración censal de alta de actividad).

Nº de empleados actuales: Cuantifique el número de trabajadores asalariados que tiene la empresa a ejercicio cerrado.

Nº de contrataciones previstas: Cuantifique el número de trabajadores asalariados que tiene previsto contratar la empresa durante el periodo que abarquen las previsiones que se presenten. Este dato deberá ser coherente con los gastos de personal previstos.

Dirección electrónica: Dirección de correo electrónico de la empresa.

Web: Recuerde indicar la web de su empresa con la URL completa (incluido http://), p. ej. <http://www.empresa.es>

1.2 datos de localización de la inversión

Dirección donde la empresa va a realizar el proyecto objeto de financiación.



PARTE 1: viabilidad técnica

información de la sociedad

Breve descripción de la actividad de la sociedad y antecedentes:

Explicar brevemente la evolución de la sociedad desde su constitución, detallando los principales hitos de su historia: proyectos realizados, resultados obtenidos en los mismos, márgenes sobre ventas que haya tenido, los socios fundadores, las modificaciones sustanciales del accionariado, los cambios en la actividad o en el modelo de negocio y en los máximos ejecutivos, las etapas de expansión y recesión, las actividades de I+D+i, Patentes y Marcas Registradas, el mercado objetivo, en su caso, información sobre las empresas vinculadas y/o participadas y sus datos financieros básicos, etc.

Comentarios a la fase de vida de la sociedad. Fase del ciclo de vida de la empresa:

- Semilla: fase anterior al inicio de la producción (definición/diseño del producto/servicio, prueba de prototipos, etc.). Todavía existe riesgo tecnológico.
- Arranque: fase de desarrollo inicial y primera comercialización del producto/servicio.
- Otras fases iniciales: fase que abarca el inicio del proceso de lanzamiento de la producción y/o distribución, hasta que llegue un nivel de facturación que permita la cobertura de todos sus costes.
- Expansión: fase de crecimiento de una empresa que ya tiene una posición en el mercado y busca un crecimiento (geográfico y/o en línea de productos), mediante el desarrollo de nuevos productos, el acceso a nuevos mercados, etc.

Comentarios al ciclo de vida del sector:

Situación en que se encuentra el sector en el que opera la empresa. Analizar las previsiones y el potencial de crecimiento del sector, respondiendo a preguntas tales como: ¿es un sector emergente, en expansión, maduro o en retroceso?, ¿es un sector concentrado o fragmentado? Explicar dicha situación y compararla con su modelo de negocio.

Modelo de negocio:

Pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias, así como otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía: fijación de precios, elementos innovadores y ventajas competitivas (qué es lo que le hace diferente del resto de rivales empresariales), perspectivas de aceptación en el mercado, cómo crecer, modelo de obtención de beneficios, etc.

Centros de producción de la empresa:

Explicar brevemente las características básicas de los centros de producción de los que disponga la empresa, ubicación, tamaño, personal trabajando en cada centro, líneas de producción asociadas a cada centro, etc.

Resumen de los principales productos y grado de innovación de los mismos:

Enumeración de los principales productos o servicios que produce la empresa (en el caso de productos intermedios, no destinados a mercados finales, se indicará el/los sectores a los que van dirigidos y en qué proporción), volumen de producción (ud/año), valor de la producción (€/año), marcas propias (si las hubiera), grado de innovación con respecto a la competencia, etc.



PARTE 1: viabilidad técnica

3

análisis del mercado

Comentarios Generales: Aspectos generales sobre el entorno en que opera la empresa y el mercado de los productos/servicios que desarrolla, produce y comercializa. Tamaño actual del mercado, el porcentaje de crecimiento o decrecimiento del mismo, evolución histórica, concentración, diversificación, ubicación geográfica y los comportamientos de compra de los clientes potenciales (demanda), factores que pueden afectar a la actual estructura de mercado de forma considerable, nuevas tendencias de la industria, factores socioeconómicos, tendencias demográficas, posibles barreras de entrada, etc.

Nombre de las empresas proveedoras más importantes: Enumerar los tres principales proveedores.

Comentarios sobre los proveedores (MÁXIMO 1.500 CARACTERES): Describir a las empresas proveedoras, su facturación, tamaño, etc, así como su importancia para el proceso de producción, grado de dependencia, y sistemas de control de calidad implementados.

Nombre de las empresas competidoras más importantes: Nombrar los 3 principales competidores.

Comentarios sobre los competidores: Localización, tamaño, las características de sus productos o servicios, sus precios, su calidad, la eficacia de su distribución, su cuota de mercado, sus políticas comerciales, etc. Análisis comparativo de las fortalezas y debilidades de los competidores.

Nombre de las empresas clientes más importantes: Nombrar los 3 principales clientes

Comentarios sobre los clientes: Principales clientes de la empresa y descripción de los más importantes. Cifras de clientes actuales y clientes potenciales más significativos.

Evolución de la cartera de pedidos en volumen e importe monetario: Tendencia histórica (en volumen e importe monetario anual).

Descripción de mercados nacionales e internacionales presentes y futuros a corto o medio plazo: Enumeración y descripción del grado de penetración en dichos mercados, volumen de ventas, cuota de mercado, implantación comercial o productiva, etc.

Principales canales de distribución: directo, mayorista, minorista, distribuidor, agente, venta online, etc.

PARTE 1: viabilidad técnica

4 organización

Estructura organizativa y descripción del equipo directivo:

Formación específica y experiencia profesional de los principales Directivos. Describir brevemente su actividad actual en la empresa y especificar el periodo de permanencia en ella. Estructura organizativa del equipo directivo.

Estructura organizativa y descripción del Consejo de Administración:

U órgano máximo gestor de la empresa, currículum de sus miembros.

Estructura y descripción del accionariado:

Explicar el apoyo de Socios (evolución del accionariado, ampliaciones de capital realizadas en los últimos 3 ejercicios y/o capitalización de reservas efectuadas), así como la formación específica y experiencia profesional de los accionistas personas físicas y/o identificar a los accionistas personas jurídicas describiendo brevemente su actividad actual y su evolución histórica.

Breve descripción del accionariado tras la ampliación de capital:

Si se plantea una ampliación de capital social y se sabe cuál será la nueva estructura de socios, indíquela. Se valorará el grado de implicación de los socios promotores en el desarrollo del proyecto.

Composición del grupo de la empresa:

En su caso, actividad de cada sociedad, relaciones existentes entre dichas empresas (grado de vinculación, facturación, operaciones intragrupo, etc), número de empleados del grupo (calculados de acuerdo a lo establecido en el artículo 2.2. de las Bases Regulatorias de las Líneas Emprendia e Industria 4.0).

Objetivo y descripción técnica del proyecto:

Finalidad y descripción de la nueva inversión o proyecto a acometer y planificación de plazos de inicio y finalización.

Efectos positivos del proyecto:

Grado de innovación, mejora competitiva, generación de empleo, internacionalización, etc.

Detalle de los gastos e inversiones previstos:

Descripción y justificación de los gastos o inversiones objeto del proyecto, detalle de las características, coste, proveedores, forma de pago, etc.

Cuantificación de los gastos e inversiones previstos:

Identificación y cuantificación de las distintas inversiones y gastos previstos en el proyecto a financiar. Se podrán incluir cuantas líneas sean necesarias.

5 datos del proyecto

PARTE 2: análisis económico financiero

Para el análisis económico financiero de la empresa se deberá aportar cumplimentado el documento de Excel “Modelo_Análisis_ECONÓMICO_FINANCIERO”, así como la aportación de documentos complementarios, en formato Word o Excel, que se consideren oportunos.

contenido del documento de EXCEL

1. Hoja Excel denominada “BALANCE”:

- Se incluirá un histórico de balances desde el ejercicio 2014 o en su caso desde la constitución de la empresa si es más reciente.
 - Datos del balance correspondiente al último mes anterior (o penúltimo en su caso) a la presentación de la solicitud conforme lo dispuesto en las Bases Regulatorias.
 - Balance previsional de cierre del ejercicio en curso.
 - Incluir balances previsionales de al menos cinco ejercicios.
- a) En relación a los balances de los últimos ejercicios cerrados se deberán explicar las principales magnitudes, las variaciones más significativas con respecto al ejercicio anterior y evolución en los últimos años, naturaleza de las existencias (almacenes, productos, entre otros) así como el cálculo sobre el Periodo Medio de Cobro y Periodo Medio de Pago.
- b) En relación a los balances de previsión de cierre del ejercicio en curso y las previsiones para ejercicios futuros deberán explicarse las hipótesis principales utilizadas para proyectar las partidas más significativas (nuevas inversiones, circulante, endeudamiento, fondos propios, Periodo Medio de Cobro y Pago considerado, etc.).

2. Hoja Excel denominada “PYG”:

- Se incluirá un histórico de cuentas de resultados desde el ejercicio 2014 o en su caso desde la constitución de la empresa si es más reciente.
 - Datos de la cuenta de resultados correspondiente al último mes anterior (o penúltimo en su caso) a la presentación de la solicitud conforme lo dispuesto en las Bases Regulatorias.
 - Cuenta de resultados previsional de cierre del ejercicio en curso.
 - Incluir previsiones de cuentas de resultados durante la vida del préstamo solicitado o al menos cinco ejercicios.
- a) Con relación a la cuenta de resultados de los últimos ejercicios se deberán explicar las principales magnitudes y las variaciones más significativas y evolución durante los últimos ejercicios.
- b) En relación a la cuenta de resultados prevista de cierre del ejercicio en curso y las previsiones para ejercicios futuros deberán explicarse las hipótesis principales utilizadas para proyectar las partidas más relevantes:
- Ventas: Información detallada de las ventas por líneas de negocio en unidades y precios medios de venta unitarios, desglosado por familias o tipo de productos y/o servicios prestados más significativos.
 - Compras del periodo: Información detallada, por líneas de negocio, de las compras (por familia o tipo de producto) con información de precios medios unitarios y unidades, conceptos e importes de trabajos realizados por otras empresas.



PARTE 2: análisis económico financiero

- Variación existencias (productos terminados, comerciales, materias primas): Justificación de los ajustes e información sobre el coste medio de producción de los principales productos.
- Trabajos realizados por la empresa para su activo: Información de los costes que se incorporan al activo e identificación del proyecto de inversión (partida en su caso del activo no corriente).
- Gastos de personal: Evolución del número medio de empleados y coste anual.
- Otros gastos de explotación: Principales gastos de estructura de la empresa e identificación de los costes de ventas y posventa asociados a cada línea de negocio, identificación de los gastos de actividades de investigación y desarrollo y si finalmente se incorporan al activo de la empresa o no.
- Amortizaciones, otros gastos e ingresos, subvenciones, financieros y en general explicación de cualquier gasto e ingreso que tenga un impacto significativo en la cuenta de resultados.

Para cada una de las hipótesis anteriores se explicará la evolución con respecto a ejercicios anteriores (cerrados) y su proyección futura, así como la identificación de la contribución del proyecto de inversión (para el que se solicita financiación): incremento de ventas o prestación de servicios derivados del proyecto de inversión, compras asociadas, incremento de plantilla de personal, gastos de estructura, etc.

3. Hoja Excel denominada “ESTADO FLUJOS DE EFECTIVO”:

Se aportará información sobre los Flujos de efectivo de las actividades de explotación, inversión, financiación y diferencias de cambio en su caso.

Para su cumplimiento, seguir el mismo esquema que en puntos anteriores y explicación de las variaciones más significativas, entre otras, información sobre el periodo medio de cobro y pago por clientes, proveedores u otros condicionantes.

4. Hoja Excel denominada “DETALLE PROYECTO A FINANCIAR”:

En esta hoja se detallarán y describirán las partidas de inversiones y gastos objetivo de financiación, detallando el importe total del proyecto de inversión por conceptos, distinguiendo si se tratan de inversiones (conceptos que se activarán como activos) o gastos (conceptos que se reflejarán en la cuenta de resultados y se incluyen en circulante).

Se incluirá el calendario estimado de ejecución y de pagos, si fuese distinto.

5. Hoja Excel denominada “DETALLE ENDEUDAMIENTO”:

Esta hoja deberá contener el desglose de la deuda (entidad, plazo, carencia, tipo de interés, finalidad, garantías, calendario de vencimientos anuales y final del préstamo) y de las subvenciones obtenidas, junto a aquella otra información que se considere oportuna.



PARTE 2: análisis económico financiero

6. Hoja Excel denominada “OTRAS INVERSIONES PREVISTAS”:

Esta hoja deberá contener información adicional sobre otras inversiones y gastos, que no formen parte del proyecto objeto de financiación, que lleve a cabo la empresa y sus correspondientes fuentes de financiación previstas.

7. Hoja Excel denominada “OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL”:

En relación a la empresa, deberá facilitar información sobre el umbral de rentabilidad de la empresa o punto muerto y en relación al proyecto de inversión deberá aportar el “cash flow” del proyecto y su rentabilidad.

La empresa puede facilitar cualquier otro tipo de información adicional no indicada en los puntos anteriores y que considere necesaria para la adecuada comprensión de su negocio y del proyecto de inversión para el que solicita la información.

INFO Financia



**Banco
Europeo de
Inversiones**



Región

de Murcia

