

GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE LA MEMORIA DEL PLAN EMPRESARIAL

1.) DATOS BÁSICOS

- Razón social
- N.I.F.
- Dirección.
- Fecha de constitución.
- Actividad.
- Capital social actual.
- Fondos propios actuales.
- Ventas último ejercicio cerrado.
- Resultado antes de impuestos último ejercicio cerrado.
- Empleados actuales.

2.) OBJETIVO DE LA INVERSIÓN

- Objetivos generales.
- Cuantificación de las inversiones.
- Esquema de financiación.
- Creación de empleo prevista.

3.) DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

3.1 ANTECEDENTES

- Memoria relativa a la empresa desde su constitución, detallando los principales acontecimientos, como la motivación para crear la empresa, socios fundadores, modificaciones sustanciales del accionariado, cambios en la actividad y en los máximos ejecutivos, etapas de expansión y recesión, etc.

3.2 ACCIONARIADO

- Evolución y composición actual del accionariado de la empresa.
- Actividad fundamental de los socios y situación económico financiera de los mismos.
- Pactos entre accionistas.
- Aportaciones o relaciones entre los socios y la empresa.

3.3 MERCADO, COMPETENCIA Y MODELO DE NEGOCIO

3.3.1 MERCADO OBJETIVO

- Comentarios generales sobre el entorno en que se desenvuelve la empresa y el mercado de los productos que fabrica y vende.
- Estudio de la demanda. Tamaño, evolución histórica, concentración, diversificación, ubicación geográfica.

3.3.2 COMPETENCIA

- Señalar las empresas más importantes dando los datos más significativos sobre las mismas y su evolución. Cuota de mercado.
- Análisis comparativo de las ventajas e inconvenientes que cada una de estas empresas presenta con respecto a su empresa.

3.3.3 CLIENTES

- Desglose con cifras de los clientes actuales.
- Clientes potenciales más significativos.

3.3.4 PRODUCTOS / SERVICIOS

- Descripción de los productos o servicios.
- Elementos innovadores que incorporan.
- Perspectivas de aceptación en el mercado.

3.3.5 ESQUEMA DE DISTRIBUCIÓN / COMERCIALIZACIÓN

- Características del esquema de distribución / comercialización:
 - Red de ventas propia, red de agentes / comisionistas, etc...

3.3.6 COMUNICACIÓN / PUBLICIDAD

- Planteamiento general y campañas específicas.

3.3.7 POLÍTICA DE PRECIOS

- Estrategia de fijación de precios:
 - En función del principal competidor, precios de productos semejantes, negociaciones directas individualizadas, estudios de mercado, etc...

3.3.8 ACTUACIONES COMERCIALES EN CURSO

- Principales actuaciones / campañas comerciales en curso, derivados de los planteamientos comerciales descritos en los puntos anteriores.

3.4 PRODUCCIÓN, TECNOLOGÍA, I+D E INSTALACIONES

3.4.1 PRODUCCIÓN

- Esquema de producción, duración y capacidades de cada fase.
- Sistemas de control de calidad.

3.4.2 TECNOLOGÍA

- Componente tecnológico del sector al que pertenece la empresa.
- Nivel de competitividad tecnológica en el que se encuentra la empresa.

3.4.3 I+D

- Actividades de I+D, Patentes y Marcas Registradas.

3.4.4 INSTALACIONES

- Descripción de las instalaciones y de la maquinaria.
- Nivel tecnológico y de obsolescencia de las mismas.

3.4.5 PROVEEDORES

- Principales empresa o profesionales que prestan servicios a la empresa.
- Relevancia / criticidad para el esquema de producción de la empresa y sistemas de control de calidad implementados.

3.5 EQUIPO DIRECTIVO, RRHH Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

3.5.1 EQUIPO DIRECTIVO

- Consejo de Administración u órgano máximo gestor de la empresa, currículum de sus componentes.
- Organigrama de la empresa hasta su primer nivel directivo. Currículum detallado del personal directivo.

3.5.2 RRHH Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

- Plantilla actual de la empresa:
 - Desglose de la misma por funciones y centros de su trabajo.
 - Niveles alcanzados de capacitación técnico-profesional.
- Política de RRHH: selección, formación.

3.6 SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

3.6.1 CUENTA DE RESULTADOS

- Adjuntar cuentas de resultados de los tres últimos años, del año en curso y de su presupuesto.
- Detalle y comentario sobre los siguientes apartados:
 - Desglose de ventas por productos.
 - Trabajos para el inmovilizado, otros ingresos.
 - Evolución y composición de los gastos.
 - Contratos importantes de ventas y compras.
 - Evolución y comparación de las cuentas de resultados de los últimos años. Política de distribución de resultados.

3.6.2 BALANCES

- Adjuntar balances de los tres últimos años, del año en curso y de su presupuesto.
- Detalle y comentario sobre los siguientes apartados:
 - Estructura del balance.
 - Composición del inmovilizado.
 - Activo circulante.
 - Subvenciones recibidas.
 - Contratos de préstamo, crédito, leasing. Condiciones económicas, garantías y calendarios de amortización.
 - Pasivos contingentes, como los derivados de retrasos en determinados pagos (Impuestos, Seguridad social, acreedores, etc.) o provisiones no realizadas.
 - Avales concedidos a terceros.
 - Pleitos y contenciosos pendientes.
 - Situación actual de las deudas de la sociedad.
 - Evolución y comparación de las partidas de los balances de los últimos años.

4.) PLAN EMPRESARIAL

4.1 PLAN ESTRATÉGICO: OBJETIVOS

- Objetivos específicos del plan en términos de:
 - Cuota, tamaño, ROE, posicionamiento en el mercado, etc...

4.2 PLAN COMERCIAL

- Actuaciones de la empresa y Plan de Trabajo previsto en términos de:
 - Mercado objetivo a abordar.
 - Clientes actuales y potenciales y necesidades detectadas.
 - Productos / servicios a ofrecer en función de las necesidades detectadas.
 - Esquema de distribución / comercialización.
 - Comunicación / publicidad.
 - Política de precios.

4.3 PLAN DE PRODUCCIÓN, TECNOLOGÍA, I+D (ver NOTA)

- Actuaciones de la empresa y plan de trabajo previsto en términos de:
 - Producción.
 - Tecnología.
 - I+D.
 - Instalaciones.

4.4 RRHH Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

- Actuaciones de la empresa y plan de trabajo previsto en términos de:
 - Equipo directivo.
 - RRHH y estructura organizativa.

4.5 PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

- Elaborar el plan económico financiero de la empresa para los próximos cinco años presentando, en formato comparable con la información histórica, los balances, cuentas de resultados y estados de origen y aplicación de fondos previsionales para dicho período.
- Detalle y comentario sobre los siguiente apartados:
 - Previsión de ventas, costes (debidamente desglosados) y resultados de la empresa para los próximos cinco años.
 - **Justificación** de los supuestos empleados.

- Inversiones en fondo de maniobra:
 - Inversión en existencias.
 - Clientes. Forma de cobro prevista.
 - Financiación previsible de proveedores y acreedores.

- Presupuesto desarrollo de proyectos:
 - Memoria de las inversiones y gastos necesarios para la implantación de las actuaciones previstas.
 - Presupuesto y desglose de las inversiones y gastos.
 - Planning de realización.

- Plan financiero:
 - Financiación prevista: aumentos de capital, subvenciones, autofinanciación, pago aplazado a proveedores, créditos que se esperan conseguir con desglose de entidades, importes, plazos, y condiciones, otra financiación.
 - Concretar la oferta de colaboración a ENISA.
 - Disponibilidad de garantías.

NOTA: Si la empresa se considera de base tecnológica, deberá remitir en un anexo una **“MEMORIA PARA LA EVALUACIÓN TECNOLÓGICA DEL PROYECTO”**, en el que se desarrollen las actuaciones previstas de las empresa en términos de tecnología e I+D (punto 4.3 del Plan Empresarial). El contenido de la memoria debe ajustarse a los siguientes puntos:

- I. Antecedentes. Desarrollos anteriores realizados por la empresa.
- II. Objetivos generales de la actuación de I+D.
- III. Descripción de la actuación de I+D
- IV. Plan de trabajo. Hitos.
- V. Novedad tecnológica de los productos, procesos o servicios.
- VI. Estado de la técnica en España y el extranjero.

Enviar a ser posible dicho plan empresarial en formato electrónico (correo electrónico, CD, disquete, etc.).