

## Guión para Plan de Negocio.

Hazibide se compromete a tratar la información recabada a través de este guión, así como cualquier otro tipo de información relacionada con el proyecto o empresa de forma absolutamente confidencial.

## NOTA EXPLICATIVA

Este breve guión pretende ser una guía para ayudar a reunir, en una primera fase, la información necesaria para poder determinar si el proyecto o empresa encajan en la filosofía de Hazibide y puede ser objeto de una entrada en participación.

En determinados casos, puede contener apartados sobre los que proceda o no sea posible recabar información, por lo que siempre se comentará de forma personal con las personas promotoras del proyecto para determinar el alcance del mismo.

Por el contrario, en ocasiones puede ser necesario analizar o profundizar en algún aspecto no recogido en el presente guión.

**DATOS DE LA EMPRESA (si está consituida):**

**Nombre :**

**Forma jurídica :**

**Fecha de constitución :**

**Lugar de constitución :**

**Domicilio social :**

**Domicilio de las Instalaciones :**

**Datos registrales :**

**Persona de contacto :**

**Dirección :**

**Teléfono :**

**Fax :**

**E-mail :**

**Página Web :**

**DOCUMENTOS QUE SE ADJUNTAN (MARCAR CASILLA):**

Memoria del proyecto de inversión.	
Plan de viabilidad. Estudios de mercado.	
Estados financieros anteriores y actuales.	
Plan de Negocio (Cuentas de Resultados, Plan de Inversiones, Plan de Personal, Plan Financiero y Balances)	
Lista de referencias	
Folleto, catálogos, etc.	
Escritura de constitución, estatutos, ampliaciones de capital, etc.	

**Participación ofrecida a Hazibide**

Capital social de la empresa (constituida o a constituir):

Importe a desembolsar por Hazibide:

Porcentaje sobre el capital ofrecido a Hazibide:

## **DATOS GENERALES**

- Objeto social del proyecto o la compañía.
- Forma jurídica actual o prevista de la empresa.
- Capital social actual (y evolución) o previsto.
- Accionistas actuales o previstos.
- Consejo de Administración actual si lo hubiere.
- Promotores. Historiales profesionales.

## **PRODUCTOS O SERVICIOS. VENTAS.**

- Principales productos (propios o comercializados) o servicios y breve descripción de los mismos. Servicio post-venta.
- Principales sectores clientes. Tipos de clientes. Factores clave de compra. Usos del sector. Plazos y garantías de cobro. Evolución y tendencia.
- Evolución / previsión de ventas por tipos o familias de productos (en unidades y en miles de pesetas).

## **MERCADO. COMPETENCIA.**

- Evolución/previsión de la demanda, Cuantificación del mercado (por productos, zonas, etc.). Estacionalidad. Barreras de entrada.
- Evolución/previsión de precios. Márgenes por producto.
- Competidores actuales o potenciales. Tamaño. Cuotas de mercado. Evolución. Localización. Relaciones. Barreras de entrada.

## **DISTRIBUCION**

- Política de distribución. Red comercial prevista y actual, forma y ámbito de actuación de actuación (propia, distribuidores, comisionistas, depósitos, etc.). Condiciones de los comisionistas.

## **PRODUCCION Y COMPRAS**

- Breve descripción del procedo productivo. Tecnología empleada.
- Compras (principales fuentes de aprovisionamientos, evolución/previsión de los precios de las materias primas, principales proveedores, funcionamiento con los proveedores, normas o usos generales del sector, etc.).

## **PERSONAL**

- Evolución/previsión de la plantilla (en personas y en coste), perfil profesional. Equipo directivo, edad media, fijos – eventuales, etc.

## **INVERSIONES**

- Inversiones realizadas y previstas (activos e importes).

## FINANCIACION

- Subvenciones posibles a obtener (importes, programa, institución).
- Endeudamiento bancario actual (entidad financiera, tipo de endeudamiento, fecha de concesión, importe concedido, importe pendiente de amortización, importe de cada cuota actual, periodicidad de paga de cada cuota actual, garantías, etc.).
- Endeudamiento bancario previsto. Contactos mantenidos. Importes. Garantías.
- Financiación de la inversión (aportación de los promotores, endeudamiento bancarios, subvenciones, aportación de Hazibide).

<b>CUENTAS DE PERDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONALES Años 1, 2 y 3 (Miles de Pesetas)</b>				
	<b>Anterior</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
VENTAS Variación stock PRODUCCION				
<b>GASTOS PROPORC. VENTAS</b>  Consumos Subcontratación MARGEN BRUTO				
<b>GASTOS FIJOS FABRICACIÓN</b>  Mano de obra directa Amortiz. Eq. Productivo MARGEN INDUSTRIAL				
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA</b>  Mano de obra indirecta Servicios exteriores Amortiz. Eq. No product. RTDO. DE EXPLOTACIÓN				
· +/- Ing.(Gtos) extraordinarios Gtos. Financ. Estructura Gtos. Financ. Descuento Subvenciones RESULTADO DEL PERIODO Impuesto de Sociedades  RESULTADO DEL EJERCICIO CASH FLOW				

<b>BALANCES DE SITUACION PREVISIONALES Años 1, 2 y 3 (Miles de pesetas)</b>				
	<b>Anterior</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>INMOVILIZADO</b>				
Gastos de establecimiento Inmovilizado Inmaterial Am. Acum. I. Inmaterial Inmovilizado Material Am. Acum. I. Material Inmovilizado Financiero				
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>				
Existencias Clientes Deudores Ef. Dtdos. Ptes. Vcto. Inversiones                      Financieras temporales Tesorería				
<b>TOTAL ACTIVO</b>				
<b>FONDOS PROPIOS</b>				
Capital social Resultados Ej. Anter. Resultado ejercicio				
<b>ACREEDORES A L/P</b>				
Préstamos Otras deudas				
<b>ACREEDORES A C/P</b>				
Proveedores y acreed. Riesgo efectos dtdos. H <sup>a</sup> P <sup>a</sup> acreed. IVA H <sup>a</sup> P <sup>a</sup> acreed. IRPF H <sup>a</sup> P <sup>a</sup> acreed. I.S. Seg. Social acreedora Créditos a c/p Rem. Ptes. Pago Otras deudas				
<b>TOTAL PASIVO</b>				

<b>ESTADOS DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS PREVISIONALES Años 1, 2 y 3 (Miles de pesetas )</b>				
	<b>Anterior</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>ORIGENES</b>				
Cash-Flow				
Capital circulante				
Subvenciones				
Ampliación de capital				
Préstamos				
Cuenta de crédito				
Efectos descontados				
<b>TOTAL ORIGENES</b>				
<b>APLICACIONES</b>				
Inmovilizado Fijo				
Capital circulante				
Amortización préstamo				
Amortización c. crédito				
Vencimiento ef. descontados				
<b>TOTAL APLICACIONES</b>				

**CUENTA PREVISIONAL DE EXPLOTACION AÑO 1 (Miles de pesetas)**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
VENTAS													
Variación stock													
PRODUCCION													
<b>GASTOS PROPORC. VENTAS</b>													
Consumos													
Subcontratación													
MARGEN BRUTO													
<b>GASTOS FIJOS FABRICACIÓN</b>													
Mano de obra directa													
Amortiz. Eq. Productivo													
MARGEN INDUSTRIAL													
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA</b>													
Mano de obra indirecta													
Servicios exteriores													
Amortiz. Eq. No product.													
RTDO. DE EXPLOTACIÓN													
· +/- Ing.(Gtos) extraordinarios													
Gtos. Financ. Estructura													
Gtos. Financ. Descuento													
Subvenciones													
RESULTADO DEL PERIODO													
Impuesto de Sociedades													
RESULTADO DEL EJERCICIO													
CASH FLOW													

