

CONVOCATORIA PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA BOLSA DE PROYECTOS EMPRESARIALES Y PARA LA CONCESIÓN DEMANIAL DE LAS NAVES INDUSTRIALES DE LA RED DE FACTORIAS INDUSTRIALES DE MADRID

ANEXO III

PLAN DE EMPRESA

El análisis del plan de empresa o proyecto empresarial ha de estructurarse de acuerdo con lo establecido en los siguientes apartados. No obstante, puede cambiar la denominación u orden según el modelo de plan de empresa o proyecto empresarial utilizado, pero respetando al menos el contenido y la denominación de los apartados principales:

1.- Descripción general de la idea.

1.1. Nombre de la empresa

- 1.1.1. Sector
- 1.1.2. Tipo de empresa
- 1.1.3. Inversión Inicial

1.2. Socios Promotores

1.3. Origen de la idea.

1.4. Elementos Identificativos

2.- Plan de Marketing.

2.1. Mercado

- 2.1.1. Sector.
- 2.1.2. Mercado potencial.
- 2.1.3. Estacionalidad.

2.2. Productos/servicios

Descripción de los productos y o servicios y el precio

2.3. Proveedores

Justificación de los proveedores a seleccionar y procedimiento de selección

2.4. La Competencia

Análisis de la Competencia			
	Empresa	Competidor	Competidor 2
Producto			
Precio (para un mismo proyecto)			
Calidad			
Servicio			
Experiencia			
Ubicación			
Métodos de venta			
Publicidad			
Imagen			

Justificación y desarrollo

2.5. Cliente tipo

Definición del cliente tipo

2.6. Política de precios

2.7. Plan de Ventas

2.7.1. Previsión ventas del primer año y para los dos siguientes

	Cálculo Mensual por unidades				
	Coste por unidad	Precio de Venta	Unidades Vendidas	Ingresos por unidades vendidas	Coste mensual de producción
Productos					
Total					

Plan de ventas Primer Año															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total al 20 16	Total al 20 17	Total al 20 18
Meses															
Ventas															
IVA Repercutido															

2.7.2. Justificación de la previsión de ventas

2.7.3. Previsión de compras del primer año y para los dos siguientes

Plan de compras Primer Año															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total 2016	Total 2017	Total 2018
Meses															
Ventas															
IVA Repercutido															

2.7.4. Justificación de la previsión de compras

2.8. Estrategia de Comunicación

2.8.1. Comunicación y publicidad

2.8.2. Previsión gastos de comunicación a tres años

2.8.3. Estrategias futuras de marketing

2.9. Plan de Internacionalización

3.- Plan de Recursos Humanos.

3.1. Organigrama

3.2. Descripción de los puestos de trabajo y funciones

3.3. Política Retributiva

3.3. Sistemas de selección de personal

3.4. Costes salariales de los tres primeros años

3.5. Estimación del personal a contratar

3.6. Políticas de promoción de Empleo

3.7. Resumen Curricular de los Promotores

3.8. Resumen Curricular del personal a Contratar

4.- Plan jurídico mercantil

4.1. Forma jurídica elegida

4.2. Régimen fiscal, Régimen Seguridad Social, Órgano de administración, contratación, gestión, autorizaciones administrativas y registros. Seguros y licencias urbanísticas

5.- Plan de Operaciones.

- 5.1 Fecha prevista inicio de actividad:
- 5.2 Descripción de puesta en marcha (procesos y protocolos)
- 5.3 Valoración recursos, costes, limitaciones y condicionantes
- 5.4 Conclusiones.

6.-Plan de I+D+I

- 6.1 Descripción de la organización y puesta en marcha del departamento de I+d+I
- 6.2 Estrategias y proyectos a desarrollar
- 6.3 Valoración de recursos, costes, limitaciones y condicionantes.
- 6.4 Conclusiones

7.- Plan económico-financiero

- 7.1. Balance de la situación inicial
 - 7.1.1. Inversión
 - 7.1.2. Financiación
- 7.2. Cuenta de resultados provisionales
- 7.3. Presupuesto de Tesorería a tres años
- 7.4. Balances finales
 - 7.4.1. Balance de situación para los tres primeros años

8.- Anexos

Sellos, Certificaciones, Políticas RSC, Conciliación Vida Familiar, pertenencia a asociaciones, etc..

BAREMO

1. VIABILIDAD TÉCNICA PLAN DE EMPRESA		(30 PUNTOS)
Estudio de Marketing		10
Plan de Operaciones		5
Viabilidad Económico-financiera		15
2. PROYECTO I+D+I		(20 PUNTOS)
Organización y Puesta en marcha del departamento de I+d+I		7
Plan de trabajo de las actividades de I+d+I para los dos primeros años		7
% Recursos destinados a I+d+I		>15% 3puntos 5<10% 2puntos <5% 1 punto
Planificación de Consorcios y soporte en universidades		1
Tener proyectos de i+d+i en alguna de las líneas estratégicas de la UE		1
Haber obtenido financiación para el desarrollo de		1

proyectos de I+d+I	
3. MODELO DE NEGOCIO	(20 PUNTOS)
Modelo de negocio Innovador	4
Alto potencial de crecimiento y justificación de la competitividad	4
Iniciativas de base tecnológica	4
Fabricación española	4
Objetivos de internacionalización	4
4. RRHH y CREACIÓN DE EMPLEO	(20 PUNTOS)
Plan RRHH (Plantilla, descripción de puestos, sistemas de selección, costes salariales, justificación personal a contratar)	10
Empleo:	Max 10
Contratos indefinidos a jornada completa	1 punto por trabajador
Contratos temporales a jornada completa	0.5 puntos por trabajador
Contratación de desempleados de larga duración	1 punto por trabajador
Contratación de menores de 35 años	1 punto por trabajador
Contratación de trabajadores en riesgo de exclusión	1 punto por trabajador
Contratación de mujeres	1 punto por trabajador
Contratación de personas en situación de discapacidad	1.5 puntos por trabajador
Contratación de personal cualificado universitario	1 punto por trabajador
Contratación de personal cualificado FP	0.5 puntos por trabajador
Plan de Promoción y desarrollo profesional en la empresa	1
5. OTROS	(10 PUNTOS)
Empresas provenientes de viveros	1
Empresas participadas por mujeres en más de 50%	1
Empresas participadas por menores de 35 años en más del 50%	1
Empresas constituidas por autónomos o parados de larga duración	1
Empresas Constituidas o participadas por discapacitados	1

Cooperativas	1
Empresas que cumplan un estándar medioambiental	1
Empresas con certificación AENOR	1 por cada sello si se tiene, 0.5 si se está en proceso de conseguirlo, 0.25 si está en la planificación
Empresas que supongan atracción de capital extranjero	1
Políticas de RSC y/o Conciliación familiar y/o Beneficios sociales	1
Pertenencia a asociación empresarial	1

Para ser Evaluado las empresas deberán conseguir al menos 20 puntos en el plan de empresa y 30 puntos entre el plan de I+d+I y Modelo de negocio. Las empresas deberán tener al menos 65 puntos en la valoración global para que se les acepte el proyecto.

Considerados los criterios a baremar durante el procedimiento de concurrencia competitiva, se recomienda la utilización de un Elevator Pitch para presentar la idea de forma clara, rápida y eficaz, así como el recurso a Business Model Canvas como instrumento para describir la propuesta de valor e innovación de la idea de negocio.