# Reporte de la Situación de Negocio,

# Financiera y Legal para:

# 

***ORION***

**Preparado por:**

Gabriel Uribe



**Fecha: 2020**

Preguntas y requerimientos de información adicional deberán ser dirigidos por escritura a:

RICARDO GONZÁLEZ RUEDA

Socio Director

BiT Asesores, Banca de Inversión.

Georgia 42, Colonia Nápoles, C.P. 03810

Ciudad de México

[ricardo@bitasesores.com.mx](mailto:ricardo@bitasesores.com)

CIERTA INFORMACIÓN CONTENIDA AQUI REFERENTE A TENDENCIAS ECONÓMICAS Y Al FUNCIONAMIENTO DE LA INDUSTRIA SE BASA EN O SE DERIVA DE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR TERCEROS Y OTRAS FUENTES DE LA INDUSTRIA. **BIT ASESORESDE INVERSIÓN**, CONSIDERA QUE TAL INFORMACIÓN ES EXACTA Y QUE LAS FUENTES DE LAS CUALES SE HA OBTENIDO SON CONFIABLES. SIN EMBARGO, **BIT ASESORESDE INVERSION** NO PUEDE GARANTIZAR LA EXACTITUD DE TAL INFORMACIÓN Y NO HA VERIFICADO EL SUSTENTO DE LAS PREMISAS SOBRE LAS CUALES LAS PROYECCIONES DE LAS TENDENCIAS FUTURAS SE BASAN. ADEMÁS, ESTE DOCUMENTO INCLUYE CIERTAS ESTIMACIONES, PREMISAS Y OTRAS DECLARACIONES CON RESPECTO A ESTIMACIONES FUTURAS DE LA COMPAÑÍA QUE NO PUEDEN SER PROBADAS CON EXACTITUD Y CONTIENEN UN GRADO SUBSTANCIAL DE JUICIO DE LA GERENCIA EN CUANTO AL ALCANCE Y LA CERTEZA DE TAL INFORMACIÓN. POSIBLES PARTICIPANTES NO DEBEN INTERPRETAR EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO COMO UNA ASESORÍA LEGAL O EMPRESARIAL. CADA POSIBLE PARTICIPANTE DEBE CONSULTAR A SU PROPIO ABOGADO Y/O CONSEJERO DE NEGOCIO EN CUANTO A LOS ASPECTOS LEGALES, DE NEGOCIOS Y OTRAS MATERIAS RELACIONADAS CON UNA POSIBLE TRANSACCIÓN. SALVO LO AQUÍ DESCRITO, NO SE HA AUTORIZADO A NINGUNA PERSONA A HACER NINGUNA DECLARACIÓN, CON EXCEPCIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA AQUI O EN ALGÚN SUPLEMENTO A ESTE DOCUMENTO. NI **BIT ASESORESDE INVERSIÓN** NI SUS GERENTES, CONSEJEROS, DIRECTOORES NI CUALQUIER PERSONA RELACIONADA CON LA COMPAÑÍA, GARANTIZAN LA EXACTITUD O INTEGRIDAD DE LA INFORMACIÓN AQUÍ CONTENIDA Y NADA DE LO CONTENIDO EN ESTE DOCUMENTO ES, O PODRA SER CONSIDERADO COMO UNA PROMESA, INDUCCIÓN A LLEVAR A CABO UNA TRANSACCIÓN O UNA DECLARACIÓN SOBRE EL PASADO O FUTURO DE LA EMPRESA.

La fecha de este documento es: julio 2020

**Í N D I C E**

Output

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Page No**. |
| 1. **Informe de Negocio** |  |
| 1. Breve descripción de la compañía. |  |
| 1. a. Introducción. |  |
| 1. b. La Compañía. |  |
| 1. c. Las instalaciones de la compañía. |  |
| 1. d El Mercado. |  |
| 1. e. Desempeño Financiero. |  |
| 1. f. Objetivos Estratégicos. |  |
| 1. estrategia. |  |
| 2.a Estrategia General |  |
| 2. b Objetivos. |  |
| 2. c. Misión. |  |
| 2. d. Visión. |  |
| 1. Productos y/o Servicios. |  |
| 4. resumen del análisis de mercado. |  |
| 4. a. Segmentación del Mercado. |  |
| 4. b. Proyección de Crecimiento a corto plazo del segmento de mercado objetivo. |  |
| 4. c. Composición de Ingresos. |  |
| 4. d. Estrategia de Mercado del segmento objetivo. |  |
| 5. panorama competitivo |  |
| 5. a Competencia directa. |  |
| 5. b Análisis de la cadena de valor. |  |
| 5. c. Márgenes brutos promedio en la Industria. |  |
| 5. d. Ventaja competitiva |  |
| 6. ventas |  |
| 6. a. Estrategia |  |
| 6. b. Pronóstico de Ventas |  |
| 7. Resumen Organizacional |  |
| 7. a. Alta Dirección. |  |
| 7. b. Breve Descripción del Curriculum. |  |
| 7. c. Empleados. |  |
| 8. Estado Financieros históricos (3 años). |  |
| 8. B proyecciones Financieras (5años). |  |
| 1. **Reporte Financiero.** |  |
| 1. Análisis de razones. |  |
| 1. análisis DuPont. |  |
| 1. Valuación. modelo de flujo de efectivo descontado. |  |
| 4. Métrica Corporativa de Salud |  |
| 1. **Reporte Legal.** |  |
| 1. documentos corporativos de la empresa |  |
| 2. activos fijos. |  |
| 3. contratos relevantes. |  |
| 4. cuentas bancarias. |  |
| 5. bonos y seguros. |  |
| 6. derechos de propiedad Industrial e intelectual |  |
| 7. sistemas de tecnológica de la información. |  |
| 8. asuntos laborales |  |
| 9. Aspectos Fiscales |  |
| 10. Juicios |  |
| Anexos |  |





1. **Informe de Negocio**.
2. **Breve introducción a la compañía**

**1. a. Introducción**

*La compañía es una empresa \_\_comercial\_\_ cuyos mercados objetivos se concentran principalmente en las siguientes regiones: \_\_\_\_. Los segmentos de mercado objetivo son segmentados en*: \_\_\_Consumidores interesados en bienes para el hogar de alta calidad\_\_\_.

La compañía vende: Comercializa y distribuye productos para el hogar..

La estrategia de crecimiento de la compañía consiste principalmente en: Al reducir los costos de abrir y administrar mercados a cero. Nuestra estrategia principal es ser la mejor opción de venta en linea para empresas comercializadoras de productos de alta calidad .

Para lograr el crecimiento y rentabilidad deseada de la compañía, los objetivos de gestión son:

|  |
| --- |
| convertirnos en la principal opción de comercialización de negocios de tamaño pequeño a mediano |
|  |
|  |

**1. b. La Compañía**

La compañía es una \_\_S.A. de C.V.\_\_ mexicana, incorporada en \_\_\_CDMX\_\_\_, iniciando operaciones en \_\_\_Diciembre\_\_\_ y actualmente propiedad de Gabriel Uribe, Alejandro Arriaga, Andrés Nes, Aurora Amparán, Ricardo Gonzalez

La Alta Gerencia está compuesta por:

Gabriel Uribe - Programador dedicado a los sistemas de información
Ricardo Gonzalez -
Alejandro Arriaga
Andrés Urquiza

**1. c. Las instalaciones están situadas**:

*Subir fotos de las instalaciones*

**1. d El Mercado**

Los objetivos de la compañía son\_\_\_Personas de nivel medio superior económicamente activas de edades de 25 años en adelante\_\_\_.

Los productos y/o servicios sustitutos y complementarios que un cliente típico de la Empresa puede comprar son

Alimentos
Papelería
Plantas
Arte (prints y demás).

Este Mercado es atractivo por:

Su magnitud

Un incremento/estabilidad de la demanda es esperado en los siguientes años, considerando la necesidad de los clientes de solucionar la necesidad/deseo de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

La estrategia de marketing de la compañía se basa en: \_\_undefined\_\_.

Los productos y servicios se anuncian y promueven mediante:

(estrategia de marketing a desarrollar)

**1. e. Desempeño Financiero.**

**Estado de Resultados**

**Balance General**

**1. f. Objetivos Estratégicos**

La compañía tendrá varios objetivos principales:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Objetivos | Breve DESCRIPCIÓN.  (Específico- Medibles, Alcanzables, Realistas, Tiempo específico) | CORTO  PLAZO | MEDIANO  PLAZO | LARGO PLAZO |
| Financieros | xxx | - | - | - |
| Clientes | xxx | - | - | - |
| Procesos de Negocio | xxx | - | - | - |
| Aprendizaje y Crecimiento | xxx | - | - | - |

1. **estrategia.**

**2. a. Estrategia General.**

La estrategia corporativa de la empresa es competir en el \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ sector, continuamente construyendo una buena estrategia empresarial que le permite competir exitosamente \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**2. b. Objetivos.**

Los objetivos para los primeros tres años incluyen:

Crecimiento horizontal en términos de ventas sin aumentar costos de administración

**2. c. Misión.**

La misión de la compañía es:

**Proveer productos de alta calidad y trazabilidad de producción**

**2. d. Visión.**

La visión de la compañía es:

**Desarrollar tecnología de mercado que compita con la industria actual (Sillicon Valley) usando los recursos con los que contamos en México**

**3. Productos y/o Servicios**

La empresa comercializa los siguientes productos y/o servicios:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PRODUCTO | NÚMERO DE CLIENTES | SERVICIOS | NUMERO DE CLIENTES |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **Resumen del análisis de Mercado**

La compañía apuntará a los siguientes segmentos:

|  |
| --- |
| 1- El segmento de personas jóvenes económicamente activas de nivel medio a medio alto 2- El segmento de personas mayores con alto nivel adquisitivo |

**4. a. Segmentación del Mercado**

Nuestros clientes pueden ser divididos en \_\_ diferentes grupos:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Esos clientes que \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (segmento A)

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Esos clientes que \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (segmento B)

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Esos clientes que \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (segmento C)

**4. b. Proyección de Crecimiento a corto plazo del segmento de mercado objetivo.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Clientes Potenciales** | **Últimos tres años**  **Tasa de crecimiento** | **AÑO ACTUAL** | **AÑO +1** | **AÑO +2** |
| Nombre del Segmento 1 |  |  |  |  |
| Nombre del Segmento 2 |  |  |  |  |
| Nombre del Segmento 3 |  |  |  |  |

**4. c. Composición de Ingresos.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUCTOS/SERVICIOS** | **AÑO -2** | **AÑO -1** | **AÑO ACTUAL** | **% TOTAL DE INGRESO** |
| Producto/Servicio A | $ | $ | $ | \_\_% |
| Producto/Servicio B | $ | $ | $ | \_\_% |
| Producto/Servicio C | $ | $ | $ | \_\_% |
| Producto/Servicio D | $ | $ | $ | \_\_% |

Gráfica.

**Nota:\*** La lista de precios y volumen vendido será revelada al proporcionarse acceso al Cuarto de Datos Virtual y/o cara-a-cara en las reuniones de Preguntas y Respuestas.

**4. d. Estrategia de Mercado del segmento objetivo.**

La estrategia de la compañía por segmento es:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| SEGMENTO | ESTRATÉGIA GENERAL | INICIATIVAS CLAVE | CORTO/MEDIANO O LARGO PLAZO |
| A | -- | -- | -- |
| B | -- | -- | -- |
| C | -- | -- | -- |

1. **panorama competitivo**

**5. a Competencia Directa**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **COMPAÑÍA** | **UBICACIÓN** | **PRODUCTOS Y SERVICIOS**  **OFRECIDOS** | **POSICION ESTIMADA DEL MERCADO**  **(Líder del mercado, Mejores 5 Competidores- Mejores 15 Competidores)** | **Número estimado de empleados** |
| **1** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **2** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **3** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **4** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **5** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **6** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **7** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **8** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **9** | **--** | **--** | **--** | **--** |
| **10** | **--** | **--** | **--** | **--** |

**5. b** Análisis de la Cadena de Valor**.**

La cadena de valor de la empresa verticalmente, es decir, sus proveedores de insumos, y los clientes directos e indirectos son:

|  |  |
| --- | --- |
| **Proveedor** | **Clientes (Directos e Indirectos)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Gráfica**

**5. c. Márgenes brutos promedio en la Industria.**

El Margen bruto promedio de la industria es \_\_30\_\_%

Los principales generadores de costo son: precio de renta del servicio digital.

**5. d. Ventaja competitiva**

La compañía tiene una ventaja competitiva que le permitirá ganar rápidamente una cuota de participación de mercado; ya que los clientes prefieren los productos/servicios de la compañía sobre aquellos de un competidor o proveedor de productos/servicios substitutos.

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. **Ventas.**

**6. a. Estrategia.**

La estrategia de la compañía para atraer clientes y su metodología es la siguiente:

|  |
| --- |
| Se harán experimentos continuamente en todos los medios de publicidad y se medirán para encontrar el mejor medio con el que se llega al cliente |

**6. b Pronóstico de Ventas**

**Tabla: Ventas Pronosticadas**

Sales Forecast

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUCTOS/SERVICIOS** | **AÑO ACTUAL** | **AÑO +1** | **AÑO +2** | **AÑO +3** |
| Producto/Servicio A | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Producto/Servicio B | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Producto/Servicio C | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Producto/Servicio D | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| VENTAS TOTALES: | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

1. **Resumen Organizacional**

**7. a. Alta Dirección**

La alta dirección de la compañía pasa continuamente tiempo definiendo y redefiniendo papeles, responsabilidades, capacidades y desempeño de su personal y proporciona retroalimentación a su equipo directivo y su gerencia media. Construir una organización delgada es prioridad absoluta para la estrategia (para corto y mediano plazo) de la empresa. La empresa pretende motivar a los empleados, promover y remover a aquellos que no agregan el valor esperado.

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Posición |
|  |  |
| *Nombre* | Director General |
| *Nombre* | Director en Tecnología |
| *Nombre* | Director Financiero |
| *Nombre* | Director de Ventas y Marketing |
| *Nombre* | Director de Operaciones |
| *Nombre* | Director Humanos |
| *Nombre* | Director Jurídicol |

**7. b. Breve Descripción del Curriculum.**

**Él/Ella** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ es el **Director General** de la compañía.

Él/Ella es responsable de gestionar las operaciones de la empresa y supervisar el rendimiento general y el desarrollo futuro de la empresa, así como el crecimiento a largo plazo y la implementación de las estrategias de la empresa. Él/Ella trae a la empresa su experiencia previa como:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_; donde él/ella era responsable de: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Además del papel mencionado arriba, él/ella fue responsable de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. El/la Sr. /Sra. \_\_\_\_\_\_\_ se graduó de\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_en el año \_\_\_\_\_.

*(Agregue información adicional).*

**Él/Ella**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ es el **Director Financiero**, se unió a la compañía en el año \_\_\_\_\_\_. Él/Ella es responsable de la planificación financiera y el control de las operaciones, tesorería, cuentas pagar y cuentas por cobrar, del manejo de efectivo y las cuestiones fiscales. Antes de unirse a la compañía, Sr. /Sra. \_\_\_\_\_\_ fue el director financiero \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. El/la Sr/Sra. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ se graduó de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en el año \_\_\_\_\_.

*(Agregue información adicional).*

**Él/Ella** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ es el **Director en Tecnología**; se unió a la compañía en el año \_\_\_\_\_\_. Él es responsable de gestionar los avances tecnológicos/integraciones de la empresa. Él/Ella trae a la empresa su experiencia previa como: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_; donde él era responsable de: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Además del papel mencionado arriba, él/ella fue responsable de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. El Sr. /Sra. \_\_\_\_\_\_\_ se graduó de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, en \_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ en el año \_\_\_\_\_.

*(Agregue información adicional).*

**Él/Ella** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ es el **Director de Ventas y Marketing** se unió a la compañía en el año \_\_\_\_\_\_. Él es responsable de gestionar la comercialización y estrategia de ventas de la empresa. Él/Ella trae a la empresa su experiencia previa de

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_; donde él fue responsable de: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Además del papel mencionado arriba, él/ella fue responsable de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Sr. /Sra. \_\_\_\_\_\_\_ se graduó de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, en \_\_\_\_\_\_\_\_, en el año \_\_\_\_\_.

*(Agregue información adicional).*

**Él/Ella** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ es el **Director de Operaciones**; se unió a la compañía en el año \_\_\_\_\_\_. Él es responsable de administrar las operaciones de la Empresa. Él/Ella trae a la empresa su experiencia previa de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_; donde fue responsable de: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Además del papel mencionado arriba, él/ella fue responsable de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Sr. /Sra. \_\_\_\_\_\_\_ se graduó de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, en \_\_\_\_\_\_\_\_, en el año\_\_\_\_\_.

*(Agregue información adicional).*

**Él/Ella** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ es el **Director de Recursos Humanos**; se unió a la compañía en el año \_\_\_\_\_\_. Él es responsable de gestionar la contratación, capacitación y desarrollo, planificación de la carrera y la alineación de los recursos humanos para la estrategia de la empresa. Él/Ella trae a la empresa su experiencia previa de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_; donde fue responsable de: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Además del papel mencionado arriba, él/ella fue responsable de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Sr. /Sra. \_\_\_\_\_\_\_ se graduó de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, en \_\_\_\_\_\_\_\_, en el año\_\_\_\_\_.

*(Agregue información adicional).*

**Él/Ella** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ es el **Director Jurídico** se unió a la compañía en el año \_\_\_\_\_\_. Él es el responsable de todos los aspectos jurídicos de la empresa. Él/Ella trae a la empresa su experiencia previa de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_; donde fue responsable de: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Además del papel mencionado arriba, él/ella fue responsable de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Sr. /Sra. \_\_\_\_\_\_\_ se graduó de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, en \_\_\_\_\_\_\_\_, en el año\_\_\_\_\_.

*(Agregue información adicional).*

**7. c.** **Empleados**

A la fecha de este informe, la empresa emplea \_\_\_\_\_\_ personas. La empresa cree que su relación con sus empleados es buena.

Organigrama

1. **Estado Financieros Históricos (5 años).**

**Proyección Estado de Resultados**

**Proyección Balance General (5 años)**

**Proyección Flujo de Efectivo. (5 años)**

1. **REPORTE FINANCIERO**
2. **Análisis de Razones.**

Tomar información Histórica y Calcular en base a Excel Formula.



1. **Análisis DuPont.**

Tomar información Histórica y Calcular en base a Excel Formula.



1. **Valuación. Modelo De Flujos de Efectivo Descontados.**



1. **REPORTE LEGAL**

**1. Documentos Corporativos de la Compañía(s).**

*Nombre de las compañías.*

Este documento constituye una investigación preliminar, conforme a la información proporcionada por (*nombre de la Empresa 1*), S. A. de C. V., (*Nombre de la Empresa 2*), S. A. de C. V. y (*Nombre de la Empresa 3*). La(s) Empresa(s) está(n) debidamente constituida(s) de acuerdo con las leyes de México y registradas ante el Registro Público de Comercio (bajo el número de registro\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) y el Registro Federal al contribuyente *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*.

Salvo que en un anexo se exprese lo contrario, sus estatutos podrían ser considerados normales para este tipo de sociedad.

Estas empresas deben mantener cuatro libros societarios: Libro de Asambleas de Accionistas, libro de Sesiones del Consejo de Administración/Administradores, libro de registro de accionistas y libro de registro de variaciones de capital. Los ejemplares de dichos libros y sus modificaciones se adjuntan a este informe.

|  |  |
| --- | --- |
| *Estatutos de la Empresa (si hay)* | *Subir Archivos* |
| *Poderes Vigentes* | *Subir Archivos* |
| *Asambleas de Accionistas* | *Subir Archivos* |
| *Junta de Directores* | *Subir Archivos* |
| *Registro de Accionistas* | *Subir Archivos* |
| *Variaciones del Capital Accionario* | *Subir Archivos* |
| *Títulos de Acciones/Certificados Provisionales (si hay)* | *Subir Archivos* |

El capital accionario está distribuido entre los siguientes individuos y compañías mismas que se encuentran íntegramente suscritas y pagadas.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Accionista** | **# de acciones** | **Serie** | **Clase** | **% de participación** | **Serie** | **Clase** |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, S.A. de C.V. | \_\_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_ | \_\_ | \_\_ |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, S.A. de C.V. | \_\_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_ | \_\_ | \_\_ |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, S.A. de C.V. | \_\_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_\_ | \_\_ | \_\_ | \_\_ |
| **Subtotal** | **\_\_\_\_** | **\_\_\_** |  | **\_\_** | **\_\_** | **\_\_** |
| **TOTAL:** |  | | | | | |

Los estatutos de la empresa establecen lo siguiente con respecto a la transmisión de acciones.

|  |
| --- |
|  |

# 2. Activos Fijos

En cuanto a los activos fijos de la(s) empresa(s), la siguiente lista indica los principales activos (inmuebles, máquinas, equipos de oficina, vehículos y mobiliario) propiedad de y/o arrendado por la empresa.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Activo.** | **Propio** | **Arrendado** | **Documentación** |
| *Descripción.* |  |  | *Subir archivo* |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Las siguientes licencias garantizan que la empresa tiene la autorización para operar en las instalaciones actuales.

|  |  |
| --- | --- |
| **Documento** | **Subir Archivo** |

# 3. Contratos Relevantes

Con respecto a los contratos relevantes, se nos proporcionó un modelo de:

|  |
| --- |
| *Subir Modelo de Acuerdo del Cliente* |
| *Subir Acuerdos con los Proveedores Relevantes* |
| *Subir Modelo de Acuerdos de Confidencialidad* |

Se nos proporcionó una lista de acuerdos de servicios al cliente que representa el 80% de los ingresos de la empresa.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NOMBRE DEL CLIENTE** | **VALOR ESTIMADO TOTAL DEL CONTRATO** | **TÉRMINO** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# 4. Cuentas Bancarias

La Compañía opera \_\_\_\_\_ cuentas bancarias. Los balances y estados de cuenta serán proporcionados en reuniones cara-a-cara.

# 5. Bonos y Seguros

La compañía tiene los siguientes seguros:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Póliza de Seguro | Asegurador | Monto Asegurado | Cobertura de: | Válida hasta: |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

# 6. Derechos de Propiedad Industrial e Intelectual

La Empresa utiliza los siguientes nombres de dominio y marcas:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre de Dominio | Registro de Marca | Licencias Registradas | Válida hasta: |
|  | *Subir Título de Marca* |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

La siguiente es una propiedad industrial/intelectual adicional de los derechos de propiedad industrial y/o intelectual utilizados por la empresa.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Propiedad Industrial/Intelectual | Número de Registro | Licencias Registradas | Válida hasta: |
|  | *Subir título de derecho I.P.* |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 7. Sistemas de Tecnológica de la Información

En cuanto a Sistemas de Información Tecnológica, *(nombre de la Empresa)* nos proporcionó una descripción del software y hardware correspondiente, así como sus funcionalidades, proveedor de servicios y acuerdos con terceros.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Software | Hardware | Funcionalidad | Propietario | Nombre del proveedor de servicios | Subir el acuerdo correspondiente |
| A | A | A | A | A | A |
| B | B | B | B | B | B |
| C | C | C | C | C | C |

# 8. Asuntos Laborales

1. \_\_\_% de empleados está registrado ante Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).

|  |
| --- |
| *Subir Acuerdo con los Empleados.* |
| *Subir Muestra de Recibo de Pago de Salarios.* |
| *Subir Número de Registro del Empleado ante el IMSS.* |

La empresa ha ejecutado un negociación colectiva con un sindicato blanco, con el *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Nombre del Sindicato) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* a fin de evitar una unión problemática laboral.

|  |
| --- |
| *Subir Copia del Acuerdo con el Sindicato.* |
| *Subir Registro ante las Autoridades Laborales. (Número de Registro del Acuerdo \_\_\_\_\_\_\_\_)* |

La actualización del contrato colectivo se llevará a cabo en \_\_\_fecha \_\_\_\_\_\_\_\_.

La siguiente es una lista del estado actual de juicios contra la(s) empresa(s).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actor | Demandado | Cantidad | Estado |
| Xx | yy | $ | Zz |
| Xx | yy | $ | Zz |
| xx | Yy | $ | Zz |

Ninguna opinión es dada respecto a los asuntos laborales, un futuro análisis sería necesario

1. **Asuntos Fiscales**

La Empresa ha presentado las siguientes declaraciones fiscales:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| DECLARACION DE IMPUESTOS | AÑO FISCAL |  |
| Impuesto sobre la Renta |  | *Subir copia* |
| Impuesto al Valor Agregado |  | *Subir copia* |
| Impuesto Predial |  | *Subir copia* |
| Impuestos al Activo |  | *Subir copia* |
| Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) |  | *Subir copia* |

1. **Juicios**

La empresa es parte en los siguientes juicios:

* Juicio Mercantil

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actor | Demandado | Cantidad | Estado |
| xx | yy | $ | zz |
| xx | yy | $ | zz |
| xx | Yy | $ | zz |

* Litigio Fiscal.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actor | Demandado | Cantidad | Estado |
| xx | yy | $ | Zz |
| Xx | yy | $ | Zz |
| Xx | Yy | $ | Zz |

* Litigio Laboral.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actor | Demandado | Cantidad | Estado |
| Xx | Yy | $ | Zz |
| Xx | Yy | $ | Zz |
| Xx | Yy | $ | Zz |

* Litigios de Propiedad Industrial/ Intelectual.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actor | Demandado | Cantidad | Estado |
| Xx | Yy | $ | Zz |
| Xx | Yy | $ | Zz |
| Xx | Yy | $ | Zz |

* Otros litigios.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actor | Demandado | Cantidad | Estado |
| Xx | Yy | $ | Zz |
| Xx | Yy | $ | Zz |
| Xx | Yy | $ | Zz |

Según el proyecto, en caso de que usted sea seleccionado para participar en la segunda fase del proceso, agradeceríamos si usted podría preparar sus preguntas y enviarlas a CAPITAL FUNDING LAB, Banca de Inversión.

Usted y su equipo serán invitados a participar en una audio conferencia y/o reuniones cara a cara con la gerencia, para aclarar cualquier inquietud que usted pueda tener respecto al contenido de este reporte y/o del negocio.

**ANEXOS.**

1. Consideraciones Específicas de la Empresa.

* De Negocios.

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

* Financieras

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

* Legales

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

Copia de los Documentos de Soporte

* Corporativo.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. *Estatutos de la Empresa y sus modificaciones (si hay)* | *Disponible* | *No Disponible* |
| 1. *Poderes Vigentes* | *Disponible* | *No Disponible* |
| 1. *Asamblea de Accionistas* | *Disponible* | *No Disponible* |
| 1. *Sesiones Consejo de Administración* | *Disponible* | *No Disponible* |
| 1. *Registro de Accionistas* | *Disponible* | *No Disponible* |
| 1. *Variaciones del Capital Accionario* | *Disponible* | *No Disponible* |
| 1. *Títulos de Acciones/Certificados Provisionales (Si hay).* | *Disponible* | *No Disponible* |

* Activo Fijo e inmuebles.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *ACTIVO* |  |  |
| *Descripción.* | *Disponible* | *No Disponible* |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

* Acuerdos Comerciales.

|  |
| --- |
| *Subir Modelo de Acuerdo con el Cliente* |
| *Subir Acuerdos con Proveedores Relevantes* |
| *Subir Modelo de Acuerdo de Confidencialidad* |

* Propiedad Industrial e Intelectual

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tipo de Derecho I.P. |  |  |
|  | *Disponible* | *No Disponible* |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

* Información Tecnológica

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Software | Hardware |  |  |
|  |  | *Disponible* | *No Disponible* |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* Laboral

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Subir copia del Acuerdo con el Sindicato* | *Disponible* | *No Disponible* |
| *Subir registro ante las Autoridades Laborales* | *Disponible* | *No Disponible* |

* Impuestos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DECLARACIÓN DE IMPUESTOS** | **AÑO FISCAL** |  |
|  |  | *Disponible* |
|  |  | *Disponible* |
|  |  | *Disponible* |
|  |  | *Disponible* |

**RESUMEN DE LA SECCIÓN LEGAL**

