

ANEXO II

(MEMORIA DE PROYECTO EMPRESARIAL)

0. RESUMEN EJECUTIVO

Los datos fundamentales que debe contener este resumen son los siguientes:

- Datos básicos del proyecto (nombre, ubicación, tipo de empresa).
- Descripción del negocio (en qué consiste nuestro negocio).
- Características diferenciadoras de la competencia.
- Equipo de trabajo.
- Inversión requerida o realizada.

Es recomendable que en el resumen no distingamos apartados, ya los analizaremos en el grueso del plan.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y DEL PROMOTOR O PROMOTORA

Datos básicos del proyecto. Nombre que lo identifica y breve descripción de la idea: Ubicación geográfica, fecha de inicio y forma jurídica elegida.

Promotor o promotora del proyecto. Identificación de aquellas personas que promueven el proyecto empresarial (datos personales) y breve historial profesional de los integrantes.

Explicación detallada de los productos o servicios ofrecidos y de las cualidades y características más significativas de cada uno de ellos; de los aspectos innovadores del negocio (recuerda innovar ≠ inventar) y de los caracteres diferenciadores con respecto a la competencia.

Concrete y describa el VALOR AÑADIDO de sus productos o servicios.

Si la empresa dispone de varios productos o servicios puede agruparlos en líneas o gamas, es importante además, que diferencie la importancia de una gama de productos o servicios sobre otra.

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO (PLAN DE PRODUCCIÓN)

Exposición de la metodología que se lleva a cabo para la prestación de los servicios o productos ofertados. Refleje todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios.

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

Es un tema fundamental para decidir aspectos tan importantes como por ejemplo la ubicación del negocio.

Información recabada sobre el estado del mercado en el que vamos a introducirnos, por lo que debemos analizar las siguientes cuestiones:

- **Aspectos generales del sector. Evolución previsible**
- **Cliente objetivo y proveedores, ¿dónde se encuentran?**
- **Competencia: empresas más importantes del sector (con su ubicación geográfica); datos más significativos (antigüedad en el mercado, precios, calidad...) y evolución**
- **Relación oferta/demanda**

Es conveniente incluir una matriz DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) para poder realizar un análisis más sencillo, el esquema sería el siguiente:

	DEBILIDADES	FORTALEZAS
ANÁLISIS INTERNO	Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de la localidad	Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento
	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
ANÁLISIS EXTERNO	Factores externos que pueden impedir / dificultar el desarrollo	Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva

4. PLAN COMERCIAL (PLAN DE MARKETING)

Estrategia o herramientas utilizadas para llegar al cliente y penetrar en los mercados.

5. ORGANIZACIÓN Y PERSONAL (RR.HH)

Aunque ya hayamos descrito el equipo promotor, debemos hacer referencia al resto del personal necesario para la actividad y que forme parte de la plantilla interna de la empresa o de la externa (colaboradores).

6. PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO

Distinguir cuatro apartados dentro de este plan, la inversión, la financiación, la cuenta de resultados y la previsión de tesorería.

👤 **INVERSIONES NECESARIAS:** (necesidades de capital)

PLAN DE INVERSIONES INICIALES

CONCEPTO	€
ACTIVO NO CORRIENTE (FIJO)	
Gastos de constitución y puesta en marcha: notaría, licencias, etc	
Patentes y marcas	
Fianzas y traspasos	
Terrenos y construcciones (en caso de compra)	
Instalaciones (reformas de local, instalación teléfono, luz, agua, gas, etc.)	
Maquinaria	
Equipos informáticos	
Mobiliario y enseres	
Elementos de transporte (vehículos de todo tipo destinados al transporte)	
Otros	
ACTIVO CORRIENTE	
Existencias	

Deudores varios (clientes, Admones. Públicas)	
Tesorería	
TOTAL INVERSIÓN	
Provisión de fondos (dinero de mantenimiento hasta cobrar las primeras facturas)	
TOTAL INVERSIÓN	

FINANCIACIÓN

Inversión realizada y obtención de dichos recursos (capital propio, préstamos solicitados, capitalización del desempleo...)

PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

CONCEPTO	€
RECURSOS PROPIOS	
Capital propio	
Otras aportaciones (capitalización prestación desempleo)	
RECURSOS AJENOS (A CORTO Y A LARGO PLAZO)	
Préstamos bancarios	
Otros acreedores	
TOTAL FINANCIACIÓN	

Es importante tener en cuenta la siguiente regla:

INVERSIÓN = FINANCIACIÓN

PREVISIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS

Es uno de los apartados fundamentales para el estudio de la viabilidad del proyecto.

Cuantificación de los gastos en que hemos incurrido o incurriremos; así, como los ingresos esperados.

Valoración de los gastos fijos y previsión de ingresos, a partir de esos ingresos podemos determinar unos gastos variables.

- **Previsión de ventas (volumen y precios)**

- **Previsión de costes (desglosados) y resultados de la empresa para los próximos años (mínimo tres).**
- **Justificación de los supuestos en los que se basan estas previsiones**

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas / Prestación de Servicios			
Otros ingresos extraordinarios (ejemplo subvenciones)			
TOTAL	€	€	€

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Compras de materias primas y mercaderías			
Retribución propia (en el caso de autónomos)			
Retribuciones a trabajadores (salarios brutos de los trabajadores)			
Cuotas de la Seguridad Social (al RETA y al Régimen General)			
Alquileres (por arrendamiento locales, máquinas, leasing)			
Primas de Seguros			
Servicios exteriores (subcontrataciones de trabajos a otras empresas y cuotas, regulares o no, por servicios de gestorías, ...)			
Mantenimiento y reparaciones			
Material de oficina y similares			
Transportes (gastos relacionados, incluyendo gasolina)			
Gastos de Publicidad y RR.PP.			
Suministros (luz, agua, teléfono, conexión internet, correo...).			
Otros			
TOTAL			

INGRESOS – GASTOS = (EBITDA: Beneficio antes de amortizaciones, intereses e impuestos)			
Amortización del inmovilizado (material e inmaterial)			
BAIT: Beneficios antes de intereses e impuestos			
Gastos financieros (intereses a pagar sobre préstamos y créditos).			
BAT: Beneficios antes de impuestos			
Impuestos			
Beneficio neto (después de impuestos)			

PREVISIÓN DE TESORERÍA

Previsión de los flujos monetarios de la actividad, con ella podremos evitar o prever posibles descubiertos producidos por el desfase entre las corrientes de ingresos y gastos derivados de nuestra actividad.

	ENER	FEBR	MARZ	ABRI	MAY	JUNI	JULI	AGOS	SEPT	OCTU	NOVI	DICI
A. SALDO INICIAL:												
PREVISION DE COBROS												
Ventas / prestación de servicios												
Otros ingresos												
B. TOTAL COBROS												
PREVISIÓN DE PAGOS												
Compras de materias primas y mercaderías												
Retribución propia												
Retribuciones a trabajadores												
Cuotas de la Seguridad Social												
Alquileres												
Primas de Seguros												

Servicios exteriores												
Mantenimiento y reparaciones												
Material de oficina y similares												
Transportes												
Devolución de préstamos												
Pago de impuestos												
Otros												
C. TOTAL PAGOS												