

## 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	€
<b>ACTIVO NO CORRIENTE (FIJO)</b>	
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	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
Existencias	

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

### FINANCIACIÓN

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

### PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

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

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)			
<b>TOTAL</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>

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			
<b>TOTAL</b>			

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

### 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
<b>A. SALDO INICIAL:</b>												
<b>PREVISION DE COBROS</b>												
Ventas / prestación de servicios												
Otros ingresos												
<b>B. TOTAL COBROS</b>												
<b>PREVISIÓN DE PAGOS</b>												
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												
<b>C. TOTAL PAGOS</b>												