

MEMORIA PROYECTO EMPRESARIAL

I.- IDENTIFICACIÓN DEL PROMOTOR (1)

1.- DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos		D.N.I. / N.I.F.	Edad
Domicilio			C. Postal
Localidad	Provincia	Correo Electrónico	Tfno./ Fax.

2.- DATOS PROFESIONALES

2.1. Formación

Estudios realizados (formación académica)
Otros cursos realizados
Otros conocimientos o experiencia relacionados con la actividad empresarial a crear

2.2. Experiencia Profesional

Actividades profesionales realizadas	Cuenta Ajena	Cuenta Propia	Duración (meses)

(1) En caso de ser varios los promotores presentar anexos, así como justificación documental de lo declarado.

II.- IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

1.- CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PROYECTO

1.1. Denominación / Constitución

<i>Nombre</i>		
<i>Domicilio</i>	<i>Localidad y Provincia</i>	<i>C. Postal</i>
<i>Fórmula jurídica prevista</i>	<i>Capital Social y estructura del mismo (aportaciones obligatorias para la adquisición de socio, clase laboral, clase general, aportaciones voluntarias, etc.)</i>	
<i>Actividad Económica</i>		
<i>Fecha constitución (prevista):</i>		<i>Fecha de alta I.A.E. (prevista):</i>

Definir el producto o servicio a crear u ofrecer (características, en qué consiste, para qué sirve, a qué mercado va destinado, etc.).

A)	ESTUDIO DE MERCADO
Clientes (Describa las características más destacadas del / los cliente/s potencial/es de su producto o servicios (nivel de ingresos, nivel cultural, edad, número de ellos, sexo, hábitos, profesión, si reside en el entorno de su negocio, etc).)	
Proveedores: Señale sus principales características (Identificación, ubicación, gama de productos, condiciones de pago, forma de distribución, servicio postventa, calidad, etc.):	
Competidores: Señale sus principales características (Tamaño de la empresa, ubicación, clientes, nivel de precios, características de sus servicios - ventajas competitivas, canales de distribución, etc.):	

B) PLAN DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD (MARKETING)

Ha pensado algún medio específico de dar a conocer su producto o servicio, y promover las ventas del mismo: No
 Sí (*)

* En caso afirmativo indique lo siguiente:

DEL PRODUCTO O SERVICIO:

Características:

Nombre o marca:

Demanda (ciclo de vida):

Rentabilidad:

Protección Legal:

PRECIO (señalar el método de fijación de precios - demanda, competencia, costes - y las estrategias a seguir en la política de precios - de promoción, de banda de precios, psicológicos, con descuento, etc.):

DISTRIBUCIÓN (Indicar los canales de distribución, periodicidad, pautas -selectiva, exclusiva, intensiva - y forma de pago):

COMUNICACIÓN (Técnicas que se van a emplear - Publicidad y/o Promoción de ventas- y teniendo en cuenta ¿Cuánto se debe gastar? -estrategia del presupuesto-, ¿Qué se debe decir y cómo?- estrategia del mensaje-, ¿Qué medios se deben utilizar? -estrategia de medios-):

C) PLAN DE PRODUCCIÓN	
Volumen de Producción (Determinar la capacidad productiva en función de la previsión de ventas -¿ Cuánto voy a producir?-):	
Método, sistemas y fases (Diseñar los métodos y sistemas de producción, fases a acometer y temporalización de las mismas - ¿Cómo y cuándo lo haré?-):	
Formas de aprovisionamiento de materias primas o mercaderías (forma, condiciones de entrega y pago):	
Almacenamiento (Espacio necesario en función del aprovisionamiento, del cálculo de almacén de materias primas, productos semiterminados y terminados, y la rapidez del suministro al cliente):	
Control de calidad (medidas de control a establecer - de gestión, de servicio-) :	

D)	PLAN DE INFRAESTRUCTURAS
Locales, Edificios, Terrenos y Reformas (Descripción y coste, y en qué condiciones - compra, alquiler, cesión, etc.):	
Maquinaria, Mobiliario y Herramientas (Descripción y coste y en qué condiciones - compra, alquiler, leasing, etc.):	
Transportes (descripción y cuantificación):	

E) ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Funciones y tareas necesarias para el desarrollo de la actividad (Describir el contenido de los puestos de trabajo y determinar número de trabajadores para cubrirlos y perfil profesional necesario):

Medios de selección de personal:

Modalidades de contratación:

Formación de trabajadores (Valorar la necesidad de formación y adaptación, forma de realizarla y estimación del coste):

COSTE PERSONAL ASALARIADO					
CATEGORIA PROFESIONAL	SALARIO BASE MENSUAL (UNITARIO)	S. SOCIAL COSTE MENSUAL CARGO EMPRESA	Nº TRABAJADORES	TOTAL COSTE SALARIO MENSUAL	TOTAL PRIMER AÑO
COSTES SALARIALES TOTALES					

F) PLAN ECONOMICO -FINANCIERO

1.- PREVISIÓN DE INVERSIONES

CONCEPTO	IMPORTE
Edificios, Locales, Terrenos	
Maquinaria	
Instalaciones	
Elementos de transporte	
Acondicionamiento de Local	
Herramientas y Utillajes	
Mobiliario y Enseres	
Equipos para procesos de Información	
Derechos de traspaso, patentes y marcas	
Depósitos y fianzas	
Gastos de constitución y puesta en marcha (promoción)	
Materias primas	
Otros gastos	
Provisión de fondos.	
TOTAL	EUROS

2.- PLAN DE FINANCIACIÓN

CONCEPTO	IMPORTE
Financiación Propia	
Créditos o préstamos concedidos	
Subvenciones	
Otras fuentes de financiación (leasing, aportaciones sin costes financieros, etc.)	
TOTAL	EUROS

3.- AMORTIZACIÓN FINANCIERA

AÑO	INTERESES	CUOTA DE AMORTIZACIÓN	CUOTA ANUAL	RESTO

Capital:
Tipo de interés anual:
Plazo de amortización:
Años de carencia:

F) PLAN ECONOMICO – FINANCIERO (Cont.)

4.-AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO

ELEMENTO	VALOR ADQUISICIÓN	VIDA UTIL	% AMORTIZACIÓN	CUOTA AMORTIZACIÓN ANUAL

5.-CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	IMPORTE AÑO 1	IMPORTE AÑO 2
Ventas		
Existencias finales		
Ingresos financieros		
Subvenciones		
Otros		
TOTAL		

GASTOS	IMPORTE AÑO 1	IMPORTE AÑO 2
Compras materias primas y auxiliares		
Existencias iniciales		
Retribución Propia		
Seguros autónomos		
Sueldos de personal o colaboradores		
Seguridad Social a cargo de la empresa		
Gastos financieros		
Tributos (contribuciones, tasas, etc.)		
Suministros (luz, agua, teléfono, etc.)		
Alquileres		
Seguros		
Mantenimiento y reparaciones		
Servicios exteriores (gestoría)		
Transportes		
Gastos diversos		
Dotación de amortización de inmovilizado		
Dotación a la amortización de activo ficticio		
Dotación a las provisiones		
TOTAL		

INGRESOS-GASTOS (beneficios antes de impuestos) =

RECURSOS AUTOGENERADOS (beneficios + amortizaciones + dotación a las provisiones) =

F) PLAN ECONOMICO -FINANCIERO (Cont.)

6.-PREVISIÓN DE TESORERÍA.

	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE
COBROS				
Ventas				
IVA repercutido				
Préstamos				
Subvenciones				
Otros				
Total Cobros				

PAGOS				
Proveedores				
Sueldos y salarios				
Seguridad Socia				
I.R.P.F.				
Impuestos y tasas				
Comisiones				
Servicios bancarios o similares				
Publicidad y promoción				
Alquileres				
Suministros				
Mantenimiento y reparación				
Servicios exteriores				
Primas de seguros				
Gastos de transporte				
Pagos por inversión				
Intereses créditos				
Devolución de créditos				
I.V.A. soportado				
Otros pagos				
Total de pagos				

Diferencia pagos - cobros				
I.V.A. a pagar				
Saldo anterior				
Saldo acumulado				

F) PLAN ECONOMICO -FINANCIERO (Cont.)

7.-BALANCE DE SITUACIÓN

ACTIVO	
ACTIVO FIJO	IMPORTE
Gastos de establecimiento	
Inmovilizaciones inmateriales (menos amortización acumulada):	
- Derechos de propiedad	
- Derechos de traspaso	
- Fondo de comercio	
Inmovilizaciones materiales (menos amortización acumulada):	
- Terrenos	
- Construcciones	
- Maquinaria	
Inmovilizaciones financieras:	
- Créditos	
- Valores de renta fija	
TOTAL ACTIVO FIJO:	EUROS

ACTIVO CIRCULANTE	
Existencias	
- Mercaderías	
- Materias Primas	
Deudores	
- Clientes	
- Hacienda Pública	
Tesorería:	
- Caja	
- Bancos	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	EUROS

TOTAL ACTIVO:	EUROS
----------------------	--------------

F) PLAN ECONOMICO -FINANCIERO (Cont.)

7.- BALANCE DE SITUACIÓN (cont.)

PASIVO	
RECURSOS PERMANENTES (NO EXIGIBLE)	IMPORTE
Fondos propios:	
- Capital Social	
- Reservas	
- Perdidas y ganancias	
- Subvenciones de capital	
EXIGIBLES A LARGO PLAZO	
Deudas con entidades de crédito	
Acreedores comerciales	
Otras deudas	
TOTAL RECURSOS PERMANENTES	EUROS
EXIGIBLE A CORTO PLAZO	
Deudas con entidades de crédito	
Acreedores comerciales	
Otras deudas	
TOTAL EXIGIBLE A CORTO PLAZO	EUROS
TOTAL PASIVO	EUROS

PLAN ECONOMICO -FINANCIERO (Cont.)

8.- RENTABILIDAD ECONÓMICA

Resuma la valoración global que Ud. Hace de su proyecto, teniendo en cuenta el beneficio o pérdida reflejados y su influencia en las inversiones iniciales.

En, a, de, 200..

Firma (1) :

Fdo.: D.....

(1) Deberán firmar todos los promotores, cooperativistas, socios trabajadores, etc., que vayan a constituir el proyecto empresarial.

MANUAL PARA EL AUTODIAGNOSTICO DEL PLAN DE EMPRESA (1)

INTRODUCCIÓN:

Las preguntas reflejadas en el presente manual versan sobre diferentes cuestiones que se han de contestar por la persona o grupo de personas que quieren iniciar un proyecto empresarial, y cuyas respuestas permiten valorar el grado de madurez de los diferentes aspectos que engloba el citado plan de empresa, descubriéndose aquellos puntos débiles que se necesitan resolver.

Por lo tanto, la sinceridad en las respuestas es el principio fundamental que debe seguirse en la utilización del presente manual; pues en caso contrario, engañarse le puede costar el fracaso de su proyecto y por tanto de su dinero.

(1) El presente manual se ha obtenido de la publicación efectuada por el INEM para la guía denominada "INFORMACIÓN Y MOTIVACIÓN PARA EL AUTOEMPLEO".

1. DEFINICIÓN DEL PAR PRODUCTO / MERCADO

- ¿En que consiste el producto o servicio que voy a ofertar?
- ¿Para que sirve?
- ¿A quienes sirve? (el mercado a quienes va dirigido)

2. ANALISIS EXTERNO**Macroentorno:**

- ¿Las tendencias demográficas en la actualidad y en el futuro próximo afectarán negativa o positivamente a mi empresa?
- ¿Cómo se cree que influirá la situación política en la nueva empresa?
- ¿Que estímulos y restricciones ofrecerán probablemente las reglamentaciones o normas de control dictadas por la Administración?
- ¿Los nuevos hábitos socioculturales, inciden de forma favorable en el consumo de nuestro producto o servicio?
- ¿Puede acceder mi empresa a los nuevos avances tecnológicos que afectan a su actividad? ¿En qué medida?

Microentorno:

- ¿Quiénes son mis potenciales clientes? ¿Cuales son sus características? ¿He establecido contactos con posibles clientes?
- ¿Quiénes son mis competidores? ¿Qué productos / servicios ofrecen y a qué precio?
- ¿Cuáles pueden ser mis proveedores más habituales? ¿Qué condiciones de pago a proveedores me interesa conseguir? ¿Cuáles son sus plazos de entrega?

3. ANALISIS INTERNO**Factores relativos al promotor:**

- ¿Por qué quiero crear una empresa?
- ¿Qué experiencia profesional tengo en el ámbito que voy a desarrollar? ¿Se adecua a mis necesidades?
- ¿Necesito formación específica para gestionar mejor mi empresa? ¿Cómo acceder a ella? ¿Cuándo la realizare?

Factores relativos al producto o servicio ofrecido:

- ¿Que calidad especial, novedad o mejora comporta mi producto / servicio respecto a los existentes?

4. EL PLAN DE MARKETING**El producto**

- ¿Cuál es el nombre comercial o marca de mi empresa?
- ¿Es un nombre fácil de pronunciar y atractivo?
- ¿Define el nombre al producto o servicio?
- ¿Es variable la demanda del producto o servicio a lo largo del año?
- ¿Que duración tendrá la demanda futura del producto?
- ¿Deseo ampliar la gama de productos, servicios en el futuro? ¿De qué forma? ¿Cuándo?
- ¿El producto es flexible y se puede adaptar a cambios de la demanda y gustos de mis clientes?
- ¿Existen en el mercado otros productos o servicios que complementan los míos? ¿En qué y cómo? ¿Podría llegar a algún tipo de acuerdo de colaboración con esas empresas?

El precio

- ¿Cómo calcularé el precio de venta de mis productos o servicios?
- ¿Con qué margen fijare los precios, teniendo en cuenta los costes de producción?
- ¿Los precios serán superiores, inferiores o parecidos a la competencia?
- ¿He previsto la realización de descuentos en el precio? ¿Por fechas señaladas? ¿Por tipo de cliente? ¿Por campañas de promoción?

La distribución

- ¿Cómo voy a hacer llegar mi producto / servicio al consumidor final, directamente o a través de intermediarios? Si utilizo intermediarios ¿Quiénes serán y cuánto me costará? ¿Cómo influirá en el coste final del producto?
- ¿A qué nivel se va a distribuir el producto? ¿Comarcal? ¿Nacional? ¿Internacional?

La comunicación y promoción

- ¿Cómo voy a dar a conocer la empresa y los productos / servicios de ésta? ¿Cómo me comunicaré con los clientes y presentaré las novedades y actualizaciones?
- ¿Realizaré promociones especiales, por nuevo producto, por inicio de temporada, por fechas socialmente significativas?
- ¿Se ha previsto la elaboración de productos o muestra? ¿Vales de descuento? ¿Regalos de empresa, premios u otros mecanismos? ¿Carné de cliente preferente? ¿Envíos periódicos de cartas personalizadas? ¿Propaganda de mano?
- ¿Otros? ¿Qué coste tienen?
- ¿He previsto una programación temporal de las diversas acciones de promoción a realizar? ¿Qué medio utilizaré? Cuánto constará su realización? ¿Utilizaré los servicios de alguna empresa especializada en publicidad?
- ¿Tendrá mi empresa algún tipo de logotipo y/o imagen identificativa especialmente diseñado? ¿Embalajes? ¿Rótulos?
- ¿Elementos de señalización interior? ¿En los medios de transporte propios de la empresa?

5. PLAN DE PRODUCCION:

- ¿Qué materias primas hacen falta para elaborar mi producto o servicio? ¿Cuales el precio? ¿Qué cantidad mínima debo tener siempre?
- ¿Cuáles son las diferentes fases de fabricación o prestación de servicio? ¿Qué técnicas se utilizan en cada fase? ¿Qué instrumentos, herramientas y maquinaria son específicas de las diferentes fases?
- ¿Cuál es la cantidad mínima y máxima que se puede producir en un mes?
- ¿Existe alguna fase que se puede subcontratar con otra empresa? ¿En qué condiciones? ¿Con qué plazos de entrega?
- ¿Cómo se controlará la calidad del producto o servicio?

6. INFRAESTRUCTURAS:

- ¿Cómo ha de ser el local que necesito para desarrollar la actividad empresarial? Superficie, coste, y forma de pago.
- ¿Necesitaré hacer reformas para adecuar la instalación? Descripción y coste.
- ¿Que suministros necesitaré contratar? ¿Con qué coste?
- ¿Qué mobiliario necesito adquirir? Descripción, cantidad, coste y forma de pago.
- ¿Deberé disponer de un Stock? ¿Qué maquinaria y herramientas necesitaré para la fabricación? Descripción, cantidad y coste.
- ¿Hace falta disponer de transporte propio? ¿De qué tipo? ¿Cuánto vale? ¿Puedo conseguirlo de segunda mano? ¿Que permisos hacer falta? ¿Qué coste? ¿Se puede contratar el transporte con empresas especializadas? ¿En qué condiciones de recogida / entrega de la mercancía y a qué precios?

7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS:

- ¿Cómo organizaré la empresa?
- ¿Cuáles son las áreas básicas de trabajo de la empresa? ¿De qué se encargará cada área? ¿Qué funciones tendrán?
- ¿Cómo distribuiré los diferentes trabajos y responsabilidades?
- ¿Qué número de personas son necesarias y con qué cualificación profesional?
- ¿Cómo reclutaré al personal necesario? ¿Qué proceso de selección llevaré a cabo?
- ¿Qué tipo de contratos utilizaré? ¿Conozco las medidas de apoyo a la contratación?
- ¿Cuál es el coste de personal?

8. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO:

- ¿Qué inversiones debo realizar para crear mi empresa?
- ¿De qué recursos económicos dispongo?
- ¿Necesito de algún tipo de préstamo o crédito? ¿De qué cuantía? ¿En qué condiciones?
- ¿Con qué garantías y/o avales puedo contar?
- ¿Tengo derecho a subvenciones y/o ayudas económicas de la Administración Pública? ¿En que plazo se obtendrán si se tiene derechos?

9. SEGURIDAD Y SALUD LABORAL:

- ¿Que medidas de seguridad y salud laboral son necesarias para realizar la actividad prevista ya sea en la maquinaria, en la manipulación del producto o materias primas, en su transporte, o en las instalaciones? ¿Qué coste tienen esas medidas?
- ¿Se prevé contratar algún tipo de póliza de seguros para cubrir los posibles riesgos de inundación, incendio, robo, accidente responsabilidad civil u otros? ¿Qué conste tiene?

10. LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA:

- ¿Conozco las diferentes formas jurídicas para constituir mi empresa? ¿Cuál elegiré? ¿Por qué? ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene?
- ¿Conozco el proceso legal necesario para legalizar la empresa y su actividad? ¿Cuánto dura? ¿Hay que inscribir a la empresa en algún registro especial por el tipo de actividad que se quiere realizar? ¿Hace falta algún permiso especial?
- ¿De quién? ¿Cuánto tarda? ¿Cuánto cuesta?
- ¿Se inscribirá el nombre / marca de la empresa en el registro de la propiedad industrial? ¿Cuánto cuesta?