MEMORIA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

DATOS DEL PROMOTOR/ES

Nombre:	Apellidos:		
DNI:	Domicilio:		
Localidad:	•	Código Post	al:
Fecha de Nacimiento:		Teléfono:	
Nombre:	Apellidos:		
DNI:	Domicilio:		
Localidad:		Código Post	al:
Fecha de Nacimiento:		Teléfono:	
Nombre:	Apellidos:		
DNI:	Domicilio:		
Localidad:		Código Post	al:
Fecha de Nacimiento:		Teléfono:	
Nombre:	Apellidos:		
DNI: Domicilio:			
Localidad:		Código Post	al:
Fecha de Nacimiento: Teléfono:			
DATOS DEL PROYECTO			
			T
Nombre de la Empresa:			CIF/NIF:
Sector de Actividad:			
Dirección:			
Localidad:			CP:
Teléfono:		Fax:	
Forma Jurídica:			
Fecha de constitución:			
Fecha prevista de Inicio de Actividades:			
Nº de socios:	N° de socios trabajadores:		ajadores:
N° de personas contratadas:			
Correo Electrónico:			

	ón del proyecto: de la actividad a realizar, características más singulares, etc.
	ón del promotor/res: ia personal, formación, Cualidades, etc.)
4 = .	
1 ES	tudio de Mercado.
Merca	ado.
∻ ¿Cuá	ál es el mercado y sus características?
⊹ Á mb	pito geográfico.

* ANÁLISIS EXTERNO. OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Ma	acroentorno:
>	Factores demográficos, económico, jurídicos, socioculturales ambientales, tecnológicos, políticos que puedan afectar a la actividad.
_	
<u>Mi</u>	croentorno:
<u>CI</u>	<u>ientes</u>
>	¿Cuáles son sus clientes potenciales?
_	
<u>Cc</u>	ompetencia. Identifique a la competencia por:
>	Características de sus productos/servicios.

	¿Quiénes son sus empresas competidoras?
	* ANÁLISIS INTERNO. PUNTOS FUERTES Y DÉBILES.
	Analice los puntos fuertes y débiles de su empresa:
	> Puntos Fuertes:
	Puntos Débiles:
) - =	- Plan de Marketing
	Producto o Servicio. Describa brevemente cuales son las líneas de producto o servicio que se ofrecen en este negocio y mercado. Asimismo cuales son las necesidades que pretende cubrir con sus productos o servicios.

*	Precio. Como se fijan los precios de mercado y el margen de beneficios aplicado durante los primeros años. Ej: según costes, precios de la competencia, etc.
*	Distribución. Como se comercializa el producto: directamente, a través de canales de distribución, intermediarios

❖ Acciones de Mar keting. Acciones de promoción utilizadas (publicidad, relaciones públicas, promociones, descuentos, etc ...) y coste de las misma desglosado.

PRESUPUESTO DE MARKETING		
CONCEPTO	COSTE (AÑO 0)	COSTE (AÑO 1)
PUBLICIDAD		
(Prensa, Radio, Televisión, Revistas		
especializadas, buzoneo, vallas, etc.)		
PROMOCIÓN DE VENTAS		
(Tarjetas de visitas, etiquetas, bolsas, regalos,		
etc.)		
FERIAS Y EXPOSICIONES		
OTROS		

3.- Plan de Producción.

*	Procesos. Describa los aspectos siguientes: Procesos de producción, organización en cada proceso, tecnologías de la producción Si se trata de una prestación de servicios, describir el circuito de prestación de servicios: fases del mismo, quién las va a llevar a cabo, recursos necesarios,
*	Aprovisionamiento y gestión de las existencias. Principales proveedores de las materias primas y suministros necesarios. Volumen de pedido, precio, calidad, plazo de entrega, forma de pago, facilidades de compra, etc.
4	Ubicación e infraestructuras
*	Local. Necesidades de instalaciones físicas. En compra o en alquiler. Descripción y coste.

*	Maquinaria, mobiliario, e quipo informático, herramientas. Qué tipo de equipamiento y mobiliario se necesita. Descripción y coste.
*	Vehículos necesarios. Descripción y coste.
5	Plan de Recursos Humanos.
*	FORMA DE ORGANIZACIÓN. Descripción de la empresa en relación al número de socios capitalistas y/o trabajadores de la sociedad así como en el régimen al que pertenecen y funciones desempeñadas por los socios. Detalle del número de puestos de trabajo por cuenta ajena creados o previsión de los mismos.

6.- PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO.

1. PLAN DE INVERSIONES INICIALES

INVERSIONES EN ACTIVO NO CORRIENTE	IMPORTE
Terreno	
Construcciones	
(por compra de local)	
Elementos de transporte	
Equipos Informáticos	
(Ordenadores y complementos, fax, fotocopiadora,)	
Maquinaria	
Mobiliario	
Gastos de Constitución	
(Notarías, registros)	
Instalaciones	
(Instalación eléctrica, agua)	
Inmovilizado Inmaterial	
(Aplicaciones Informáticas, Propiedad Industrial, Fondo de Comercio)	
Inmovilizado Financiero	
(Avales, fianzas, garantías)	
TOTAL ANC	
INVERSIONES EN ACTIVO CORRIENTE	IMPORTE
Existencias Iniciales (Compras iniciales para iniciar la actividad)	
Tesorería	
TOTAL AC	
TOTAL AC+ANC	

2. PLAN DE FINANCIACIÓN

CONCEPTO	IMPORTE
PATRIMONIO NETO	
1. RECURSOS PROPIOS Capital (Aportaciones propias) Aportaciones no dinerarias	
PASIVO (NO CORRIENTE/CORRIENTE)	
2. RECURSOS AJENOS Préstamos bancarios Otros préstamos/créditos Acreedores	
TOTAL FUENTES DE FINANCIACI	ÓN
Explicar detalladamente las condiciones financie financiera, plazo de amortización, tipo de in subvencionado, etc.	•

3. CUENTA PREVISIONAL DE RESULTADOS

A Gastos	Cuantía Año 0	Cuantía Año 1
A.1. Compras		
Material a consumir A.2. Gastos de personal (Sueldos y Seguridad Social)		
A.3. Gastos de 1º establecimiento Obras de acondicionamiento Permisos y licencias		
A.4. Gastos de Administración		
Alquileres Suministros (luz y agua) Teléfono Material de Oficina Primas de Seguros		
A.5. Gastos de Promoción Publicidad y promoción		
A.6. Gastos de Distribución Transportes Envases y embalajes		
A.7. Otros gastos Reparación y conservación Otros gastos		
A.8. Financieros De préstamos De líneas de descuento De negociación de efectos, etc A.9. Impuestos		
A.10. Amortizaciones		
TOTALES A		
B. Ingresos	Cuantía Año 0	Cuantía Año 1
B.1. Ventas *		
B.2. Otros Ingresos		
TOTALES B		

BENEFICIO/PERDIDA(TOTAL B-TOTAL A)	
I BENEFICIO/PERDIDA(TOTAL B-TOTAL A)I	

nta: Intentar desglosar todos los apartados y subapartados. Indicar brevemente como se han calculado los Ingresos por las ventas.

4. PREVISIÓN DE TESORERÍA

Previsión de cobros y pagos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SALDO INICIAL (A)												
PREVISIÓN DE COBROS												•
Ventas												
IVA Repercutido												
Prestamos												
Subvenciones												
Otros Ingresos												
TOTAL COBROS (B)												
PREVISIÓN DE PAGOS												
Inversiones												
Proveedores												
Sueldos												
Seguridad Social												
Publicidad y promoción												
Prima de seguros												
Alquileres												
Suministros (luz y agua)												
Teléfono												
Tributos												
Transportes												
Rep. y conservación												
Gastos Financieros												
Servicios profesionales												
IVA soportado												
TOTAL PAGOS (C)												
SALDO (A+B-C)												

5. BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL

El balance es un documento contable que refleja la situación de la empresa en un momento determinado

ACTIVO	IMPORTE €
ACTIVO NO CORRIENTE	
EDIFICIOS Y OTRAS CONSTRUCCIONES	
OBRAS ACONDICIONAMIENTO	
MAQUINARIA Y UTILLAJE	
MOBILIARIO Y ENSERES	
EQUIPOS INFORMÁTICOS	
FIANZAS	
OTROS	
ACTIVO CORRIENTE	
EXISTENCIAS	
TESORERÍA	
TOTAL ACTIVO	

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	IMPORTE €
PATRIMONIO NETO	
CAPITAL	
OTRAS APORTACIONES	
PASIVO NO CORRIENTE	
DEUDAS CON ENTIDADES DE CREDITO A L/P	
ACREEDORES A L/P	
PASIVO CORRIENTE	
DEUDAS CON ENTIDADES DE CREDITO A C/P	
ACREEDORES A C/P	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	

7. FORMA JURÍDICA Y PUESTA EN MARCHA

encuent	ocios o pr	omotores	. Régimen	de la Se	eguridad	Socia