

## MEMORIA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

### DATOS DEL PROMOTOR/ES

Nombre:	Apellidos:	
DNI:	Domicilio:	
Localidad:	Código Postal:	
Fecha de Nacimiento:	Teléfono:	

Nombre:	Apellidos:	
DNI:	Domicilio:	
Localidad:	Código Postal:	
Fecha de Nacimiento:	Teléfono:	

Nombre:	Apellidos:	
DNI:	Domicilio:	
Localidad:	Código Postal:	
Fecha de Nacimiento:	Teléfono:	

Nombre:	Apellidos:	
DNI:	Domicilio:	
Localidad:	Código Postal:	
Fecha de Nacimiento:	Teléfono:	

### DATOS DEL PROYECTO

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:	Nº de socios trabajadores:	
Nº de personas contratadas:		
Correo Electrónico:		



# 1.- Estudio de Mercado.

## **Mercado.**

❖ **¿Cuál es el mercado y sus características?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

❖ **Ámbito geográfico.**

---

---

---

❖ **Evolución de los últimos años.**

---

---

---

---

---

---

## **❖ ANÁLISIS EXTERNO. OPORTUNIDADES Y AMENAZAS**

Macroentorno:

- Factores demográficos, económico, jurídicos, socioculturales, ambientales, tecnológicos, políticos que puedan afectar a la actividad.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Microentorno:

**Clientes**

- ¿Cuáles son sus clientes potenciales?

---

---

---

---

---

---

---

---

**Competencia.** 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 del 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 Marketing.** Acciones de promoción utilizadas (publicidad, relaciones públicas, promociones, descuentos, etc ...) y coste de las misma desglosado.

---

---

---

---

---



---



---



---



---

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

## 2.- Plan de Producción.

- ❖ **Procesos.** Describa los aspectos siguientes: Procesos de producción, organización en cada proceso, tecnologías de la producción...

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---







<b>INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>COSTE ANUAL</b>	<b>IVA SOPORTADO</b>
<b>Existencias Iniciales</b> (Compras iniciales para iniciar la actividad)		
<b>Tesorería</b>		
<b>TOTAL</b>		

## 2. PLAN DE FINANCIACIÓN

<b>1. RECURSOS PROPIOS</b> Capital (Aportaciones propias) _____ Aportaciones no dinerarias _____ Subvenciones _____	
<b>2. RECURSOS AJENOS</b> Préstamos bancarios _____ Otros préstamos/créditos _____	
<b>TOTAL FUENTES DE FINANCIACIÓN</b>	

- ✓ Explicar detalladamente las condiciones financieras del préstamo. Entidad financiera, plazo de amortización, tipo de interés aplicado, préstamo subvencionado, etc.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 3. CUENTA PREVISIONAL DE RESULTADOS

<b>A.- Gastos</b>	<b>Cuantía Año 0</b>	<b>Cuantía Año 1</b>
<b>A.1. Compras</b> Material a consumir		
<b>A.2. Gastos de personal (Sueldos y Seguridad Social)</b>		
<b>A.3. Gastos de Administración</b> Alquileres Suministros (luz y agua) Teléfono Material de Oficina Primas de Seguros		
<b>A.4. Gastos de Promoción</b> Publicidad y promoción		
<b>A.5. Gastos de Distribución</b> Transportes Envases y embalajes		
<b>A.6. Otros gastos</b> Reparación y conservación Otros gastos		
<b>A.7. Financieros</b> De préstamos De líneas de descuento De negociación de efectos, etc		
<b>A.8. Impuestos</b>		
<b>A.9. Amortizaciones</b>		

<b>TOTALES A</b>		
<b>Inmovilizado Financiero</b> (Avales, fianzas, garantías...)		
<b>B. Ingresos</b>	<b>Cuantía Año 0</b>	<b>Cuantía Año 1</b>
<b>B.1. Ventas *</b>		
<b>B.2. Otros Ingresos</b>		
<b>TOTALES B</b>		

<b>BENEFICIO/PERDIDA(TOTAL B-TOTAL A)</b>		
---	--	--

Nota: 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

<b>A. COBROS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>B. PAGOS</b>	<b>TOTAL</b>
		<b>Inversiones</b>	
<b>Ventas</b>		<b>Proveedores</b>	
<b>IVA Repercutido</b>		<b>Sueldos y Seg. Soc.</b>	
<b>Préstamos</b>		<b>Publicidad, Promoción</b>	

<b>Subvenciones</b>		<b>Primas de Seguros</b>	
<b>Otros Ingresos:</b>		<b>Alquileres</b>	
		<b>Suministros (luz y agua)</b>	
		<b>Teléfono</b>	
		<b>Tributos</b>	
		<b>Transporte</b>	
		<b>Reparación y Conservación</b>	
		<b>Servicios Bancarios</b>	
		<b>Gastos Financieros</b>	
		<b>IVA Soportado</b>	
<b>TOTAL A</b>		<b>TOTAL B</b>	
<b>SALDO (TOTAL A – TOTAL B)=</b>			

## 5. BALANCE DE SITUACIÓN

	<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>	
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>		<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>
<b>Activo Fijo</b>			<b>Recursos propios</b>		
Inmovilizado Material			Capital Social		
Inmovilizado Inmaterial			Reservas		
(-) Amortización Acumulada			Resultados del ejercicio		
<b>Activo circulante</b>			<b>Exigible a L/P</b>		
Existencias			Préstamos l/p		
Clientes			<b>Exigible a C/P</b>		
Deudores			Prestamos a c/p		
Tesorería			Créditos a c/p		
			Proveedores		
			Deudas fiscales		
<b>TOTAL ACTIVO</b>			<b>TOTAL PASIVO</b>		

## 6. FORMA JURÍDICA Y PUESTA EN MARCHA

