



MEMORIA DE VIABILIDAD DEL PROYECTO



1) LOS PROMOTORES

Promotor 1

Nombre y apellidos _____

Fecha de nacimiento _____ DNI _____

Domicilio _____

Teléfono/Fax _____

Datos profesionales

Formación académica _____

Experiencia laboral _____

Promotor 2

Nombre y apellidos _____

Fecha de nacimiento _____ DNI _____

Domicilio _____

Teléfono/Fax _____

Datos profesionales

Formación académica _____

Experiencia laboral _____

Promotor 3

Nombre y apellidos _____

Fecha de nacimiento _____ DNI _____

Domicilio _____

Teléfono/Fax _____

Datos profesionales

Formación académica _____

Experiencia laboral _____



2) EL PROYECTO

Sector de actividad _____

Razón social/ nombre del proyecto _____

Forma Jurídica _____

Número de socios _____

Fecha de inicio prevista/ fecha de constitución _____

Ubicación geográfica _____

Descripción de actividad

3) EL PRODUCTO/SERVICIO

- ⇒ Descripción del servicio/ producto
- ⇒ Segmento de mercado al que va dirigido
- ⇒ Aspectos innovadores del proyecto

4) ESTUDIO DE MERCADO

- ⇒ Descripción del mercado
- ⇒ Descripción y cuantificación de los clientes potenciales
- ⇒ Previsiones de evolución en el mercado
- ⇒ Análisis de la competencia.
- ⇒ Análisis de los proveedores (si tenemos).



5) ANÁLISIS DAFO

- Debilidades y Fortalezas de nuestro proyecto frente a la competencia.
- Amenazas y Oportunidades que afectan o pueden afectar a nuestro proyecto.

6) PLAN DE MARKETING

- ⇒ Estrategia de precios. Sistema de cobros y pagos a clientes y proveedores.
- ⇒ Estrategia de publicidad y promoción.
- ⇒ Distribución y punto de venta.

7) PLAN DE RECURSOS HUMANOS

- ⇒ Definición de los puestos de trabajo- Organigrama
- ⇒ Costes (Salarios, Seguridad social)

8) PLAN ECONOMICO-FINANCIERO**PLAN DE INVERSIONES INICIAL**

ACTIVO FIJO	Compra	Leasing
Edificios, locales y terrenos		
Maquinaria y utillaje		
Elementos de transportes		
Mobiliario y enseres		
Equipos informáticos		
Patentes y marcas		
Depósitos y fianzas		
Gastos de constitución y puesta en marcha (licencias, notario...)		
Otros gastos		
<i>TOTAL ACTIVOS FIJOS(1)</i>		
ACTIVO CIRCULANTE		
Existencias		
Tesorería (cobertura costes fijos 3 primeros meses aprox.)		
<i>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE(2)</i>		
TOTAL INVERSIÓN (1+2)		

PLAN DE FINANCIACIÓN

PLAN DE FINANCIACIÓN	EUROS
Recursos propios	
Microcrédito solicitado	
Otros créditos o préstamos a LP	
Capitalización (pago único desempleo)	
Otras aportaciones	
TOTAL FINANCIACIÓN	

**PREVISIÓN CUENTA DE RESULTADOS (Ingresos y gastos previstos)**

PREVISIÓN CUENTA DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
Ventas			
Subvenciones			
Ingresos financieros			
Otros ingresos de explotación			
TOTAL INGRESOS			
GASTOS			
Compras			
Mercaderías			
Materias primas			
Variación en existencias			
Servicios			
Gastos en I+D			
Arrendamientos			
Reparaciones y conservación			
Servicios profesionales (gestoría)			
Transportes			
Primas de seguros			
Servicios bancarios			
Publicidad			
Suministros			
Otros servicios			
Tributos			
Impuestos, contribuciones y tasas (excepto impuesto s/beneficios)			
Gastos de personal			
Sueldos			
Seguridad Social a cargo de la empresa			
Gastos financieros			
Intereses			
Otros gastos financieros			
Dotaciones para amortización			
De gastos de establecimiento			
Del inmovilizado			
TOTAL GASTOS			
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (Ingresos-Gastos)			

**PREVISIÓN DE TESORERÍA** (Diferencia entre cobros y pagos)

PREVISIÓN DE TESORERÍA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
A. SALDO INICIAL			
COBROS POR:			
Ventas			
Desinversión			
Capital			
Subvenciones			
Préstamos			
Otros			
B. TOTAL COBROS			
PAGOS POR:			
Proveedores			
Gastos en I+D			
Arrendamientos			
Reparaciones y conservación			
Servicios de profesionales			
Gastos de Transportes			
Primas de Seguros			
Servicios bancarios			
Publicidad			
Suministros			
Otros servicios			
Tributos			
Sueldos y salarios			
Seguridad Social			
Gastos financieros			
Inversiones			
Devolución de préstamos			
Otros			
C. TOTAL DE PAGOS			
D. SALDO NETO (B-C)			
E. SALDO FINAL (A+D)			



MANUAL PARA LA MEMORIA DE VIABILIDAD DEL PROYECTO

DATOS PERSONALES (Nombre y Apellidos, edad, DNI, domicilio, teléfono, fax)

DATOS PROFESIONALES (Formación Académica, experiencia laboral)

DEFINICIÓN DEL PROYECTO

Definición de características generales del proyecto a poner en marcha.

Resumen del proyecto: inversión total, recursos propios y ajenos, proyección de ventas, resultados estimados, localización, etc.

Indicaremos en este apartado: Razón social/nombre del proyecto, forma jurídica, número de socios, fecha de inicio prevista/fecha de constitución.

Explicación de la actividad de la empresa: Sector en el que se desarrolla, ventajas competitivas, características.

DEFINICIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

- Definir con detalle el producto/servicio. ("Qué ofrecemos, para qué sirve")
- Segmento de mercado al que va dirigido y ámbito geográfico. ("Para quién")
- Elementos diferenciadores respecto del servicio ofrecido por la competencia.

ESTUDIO DE MERCADO

Concretar el segmento de mercado al que se pretende dirigir la empresa, identificando: colectivo de población objetivo, perfil socioeconómico, previsión de evolución, prácticas habituales en el sector, necesidades que espera cubrir, evaluación de la demanda actual y potencial, y todo ello en términos de volumen de actividad y de valoración económica.

Analizar las características de las empresas competidoras (tamaño, ubicación, clientes, precios, características de su servicio, cuota de mercado, etc.) para poder determinar la propia estrategia de actuación.

ANÁLISIS DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades)

Reflexión y análisis global de los puntos fuertes y débiles de nuestro proyecto.

PLAN DE MARKETING

Estrategia de precios: determinación del precio del producto/servicio.

Estrategia de publicidad y promoción: definición de la política comercial a desarrollar para dar a conocer nuestro producto/servicio.

Distribución: Tareas necesarias para hacer llegar el prod /serv. al cliente. Si existen intermediarios o no, lugar dónde se efectúa la venta, recursos humanos y medios materiales.



PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Planificación de funciones y tareas a desarrollar en base a las necesidades de la empresa.

Definición de las características de cada puesto de trabajo (perfil profesional).

Costes (salarios y seguridad social) y previsión de evolución de la plantilla.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Plan de Inversiones: Es una relación de los equipamientos e instalaciones que la empresa necesitará para ponerse en marcha, indicando su valoración económica y la forma en que se van a financiar. En resumen, refleja la inversión inicial que debe hacer el equipo de emprendedores para poner en marcha el proyecto empresarial, diferenciando compras y leasing (arrendamiento financiero).

Plan de Financiación: Hace referencia a las fuentes de financiación que se precisan para soportar la inversión inicial. Estas fuentes de financiación podrán ser aportaciones de capital propio, créditos o préstamos, capitalización de las prestaciones por desempleo, o una combinación de todas ellas.

Previsión de la Cuenta de Resultados: Refleja el resultado económico de la empresa (beneficio o pérdida) para un periodo determinado. Recoge las partidas de ingresos y gastos del periodo elegido. En la cuenta de resultados se incluyen los gastos, pero no las inversiones. Los gastos son: alquileres, salarios, gastos de luz, seguridad social, etc. Que inciden directamente en el beneficio.

Previsión de Tesorería: Recoge las entradas y salidas de fondos líquidos en un período determinado. Partiendo de un saldo inicial en caja y/o bancos, se añaden la totalidad de cobros y se le restan los pagos estimados, para obtener un saldo final que será el inicial del siguiente periodo. Lo aconsejable es hacerlo mensualmente para cada periodo y para una temporalidad de 3 años.