

mi memoria

Valdepeñas de Jaén (Jaén) jueves, 14 de enero de 2010

PROYECTO (con beneficio económico)

—

MEMORIA DEL PROYECTO

La validación de la memoria permite detectar los campos obligatorios no completados. Se indica el estado de esta validación, apareciendo en las últimas páginas un informe de la misma.

Los puntos críticos permiten detectar incongruencias elementales en la introducción de los datos cuantitativos. Se indica el estado del análisis de puntos críticos, apareciendo en las últimas páginas un informe al respecto.

El proyecto no se considera validado. Revise el informe de validación y puntos críticos

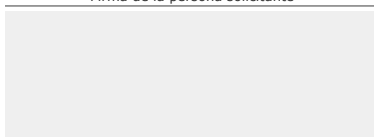
El proyecto no ha superado el análisis de puntos críticos. Revise el informe de validación y puntos críticos

Memoria generada conforme al protocolo:



Firma de la persona solicitante

Página 1 de 45



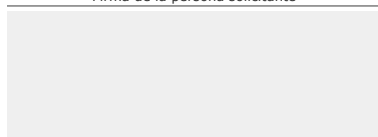
Proyecto: _



Introducción	2
Índice	3
Capítulo I. Datos Básicos	4
Capítulo II. Memoria Cualitativa	5
II.1. Presentación general del proyecto	5
II.1.1. Descripción y objetivos del proyecto	5
II.1.2. Localización del proyecto	5
II.1.3. Tipología del proyecto	6
II.1.4. Antecedentes	6
II.2. Presentación del producto	7
II.2.1. Funciones, percepción ciclo de vida del producto (CVP) y gama	7
II.2.2. Factores de diferenciación, carácter innovador y proceso básico de producción	8
II.3. El mercado de referencia. Delimitación básica	10
II.4. La política de marketing	12
II.5. Aspectos laborales	13
II.6. Política de prevención de riesgos laborales	14
II.7. Política de calidad	15
II.8. Política medioambiental	16
II.8.1. Medidas medioambientales reactivas	16
II.8.2. Medidas medioambientales proactivas	17
II.9. Responsabilidad social: género, juventud y no exclusión	18
II.10. Contribución al desarrollo	19
Capítulo III. Memoria Cuantitativa	20
III.1. Información primaria cuantitativa	20
III.1.1. Datos de la explotación	20
III.1.2. Plan de inversión	23
III.1.3. Plan de financiación	25
III.2. Análisis cuantitativo	27
III.2.1. Análisis económico estático: los resultados previsionales	28
III.2.2. Análisis económico dinámico: el VAN y la TIR	28
III.2.3. Análisis del plazo de recuperación	31
III.2.4. Análisis del punto muerto	32
III.2.5. Análisis financiero	33
Apéndices	34
1. Líneas de explotación. Detalle	
2. Cuadro de amortización financiera. Detalle	
3. Listado de documentos adjuntos que se aportan al margen de esta memoria	
4. Facturas proforma. Detalle	
5. Proceso básico de producción	
6. Datos contables históricos	
7. Circunstancias manifestadas	
8. Informe de validación y puntos críticos	

Firma de la persona solicitante

Página 3 de 45



Capítulo I. Datos Básicos

El proyecto es promovido por una **entidad** que ha aportado los siguientes **datos básicos**:

Razón social:**CIF:****Figura jurídica:**

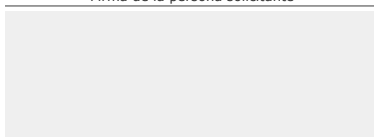
¿Nueva creación? Sí No

Fecha de constitución:**Domicilio:****Provincia:****Municipio:****Localidad:****CP:****Teléfono:****Teléfono adicional:****Fax:****Mail:****Web:****Miembros principales**

Nombre y apellidos	NIF	Sexo		Edad
		<input type="radio"/> H	<input type="radio"/> M	0
		<input type="radio"/> H	<input type="radio"/> M	0
		<input type="radio"/> H	<input type="radio"/> M	0
		<input type="radio"/> H	<input type="radio"/> M	0

Datos del/de la representante legal**Nombre:****Apellido 1:****Apellido 2:****Sexo:** H M**Fecha de nacimiento:****Edad:** 0**DNI/NIE:****Entidad que faculta:****Cargo:****Domicilio:****Provincia:****Municipio:****Localidad:****CP:****Teléfono:****Teléfono adicional:****Fax:****Mail:**

El representante legal pertenece a la entidad que representa



Capítulo II. Memoria Cualitativa

II.1. Presentación general del proyecto

II.1.1. Descripción y objetivos del proyecto

El proyecto objeto de esta memoria atiende a la siguiente **descripción**:

Se describa brevemente el **desarrollo del proyecto**, indicando las fechas de inicio y finalización previstas; así como las **diferentes fases**, si éstas existen, asociadas al objetivo que persiguen:

II.1.2. Localización del proyecto

La **localización** del centro de trabajo principal relacionado con este proyecto es la siguiente:

Domicilio	<i>No existe una localización para este proyecto</i>	CP	
Provincia		Municipio	
Localidad		% Proyecto	0,00

Los principales **motivos** que han llevado a elegir esta **localización** aparecen señalados a continuación:

Circunstancias personales

- Residir en el municipio
- Heredar el negocio
- Municipio con buenos servicios para vivir

Factores de coste

- La mano de obra resulta barata
- El precio del suelo es barato
- Poseer el terreno, local o piso previamente

Carácter estratégico de los factores

- Existe mano de obra cualificada
- Existe disponibilidad de suelo calificado
- El lugar presenta buena accesibilidad
- Las materias primas son accesibles
- Existen infraestructuras de transporte
- Existen infraestructuras básicas

Factores de mercado

- Los mercados están próximos
- Buenas comunicaciones hacia los mercados
- Existe un hueco de mercado

Economías de localización

- Los recursos están cerca
- La actividad es tradicional en la zona
- La zona es adecuada para producción especial

Economías de urbanización

- Proximidad a núcleos de población
- Existen buenos servicios financieros
- Existen centros de investigación de mi utilidad
- Existen suficientes servicios para mi empresa
- Existen servicios sanitarios, educativos
- Existe equipamiento cultural y de ocio

Políticas de promoción económica

- Condiciones preferentes para el uso del suelo
- Existen ayudas para la contratación
- Existen subvenciones de capital
- Existen ventajas fiscales
- Disfrutar de subsidiación de intereses
- Otras motivaciones no reflejadas con anterioridad *

*En el caso de que existan, se enumeran a continuación:

Proyecto: _



I. Datos Básicos **II. Memoria Cualitativa** III. Memoria Cuantitativa

Si el proyecto se localiza fuera del ámbito de actuación o influencia, los beneficios que aporta al mismo son:

NOTA: Si el proyecto se localiza en el ámbito de actuación o influencia este espacio aparecerá incompleto

II.1.3. Tipología del proyecto

A continuación se hace referencia al **Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE)** correspondiente a la actividad principal de la entidad, o a los CNAES en el caso de que concurran varias actividades.

Principal	<input type="text"/>	No se señala CNAE principal
Otros	<input type="text"/>	No se señala CNAE adicional
	<input type="text"/>	No se señala CNAE adicional
	<input type="text"/>	No se señala CNAE adicional

El desarrollo del proyecto atiende a las **situaciones** señaladas a continuación:

- | | | |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Nueva instalación | <input type="checkbox"/> Modernización | <input type="checkbox"/> Traslado desde dentro de la comarca |
| <input type="checkbox"/> Traspaso de negocio | <input type="checkbox"/> Ampliación de negocio | <input type="checkbox"/> Traslado desde fuera de la comarca |

En relación al proyecto, los **principales motivos** que llevan a desarrollarlo se señalan a continuación:

Circunstancias personales

- Haber heredado el negocio
- Hacer coincidir lugar de trabajo y residencia
- Contar con trabajadores afines
- Superar dificultad personal
- Mejorar las oportunidades de descendientes

Factores vitales

- Autoempleo
- Expectativas de incremento del nivel de renta
- Aprovechar la experiencia acumulada
- Poner en práctica la formación recibida
- Búsqueda de estabilidad en el empleo

Desarrollo personal o/y profesional

- Independencia y autonomía en el trabajo
- Desarrollar empresa según su criterio
- Mejorar su reconocimiento social, estatus,...
- Aprovechar su conocimiento del sector
- Aprovechar contactos previos con clientes

Necesidades de ampliación

- Necesidad de contar con más espacio
- Abastecer a nuevos mercados
- Desarrollar otros servicios
- Producir nuevos productos
- Cambiar a una mejor ubicación

Se enumeran, en el caso de que existan, otras motivaciones distintas a las contempladas anteriormente:

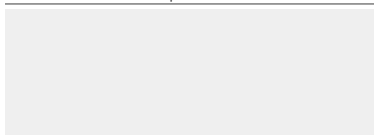
II.1.4. Antecedentes

Los **antecedentes de la entidad** son los siguientes:

NOTA: Si la empresa es de nueva creación este campo aparecerá incompleto

Firma de la persona solicitante

Página 6 de 45



Proyecto: _



El nivel superior de **estudios** alcanzado por el responsable del proyecto se señala a continuación:

No definido

Especialidad:

No acredita formación específica relacionada con el sector

En relación a la **experiencia** del responsable del proyecto, concurren las circunstancias señaladas:

- Haber trabajado y/o participado activamente de forma esporádica en el sector
- Haber trabajado y/o participado activamente de forma permanente en el sector
- Haber trabajado y/o participado activamente de forma esporádica en otros sectores
- Haber trabajado y/o participado activamente de forma permanente en otros sectores
- No se identifica con ninguna de las situaciones anteriores

La **relación con el territorio** donde se ubica el negocio es la siguiente:

La residencia del/la solicitante...

- Coincide con el municipio de ejecución
- Coincide con el ámbito de actuación, pero no con el municipio de ejecución
- Coincide con el ámbito de influencia, pero no con el municipio de ejecución ni ámbito de actuación
- No coincide con ámbito de influencia, municipio de ejecución ni ámbito de actuación

No se obtienen **rentas** procedentes de **actividades distintas** a las desarrolladas por la empresa.

II.2. Presentación del producto

Antes de abordar los epígrafes que nos permitirán conocer las características del producto, es preciso advertir del empleo del término producto tanto para los productos tangibles como para los servicios o productos intangibles. Por este motivo, cualquier referencia al producto ha de entenderse válida para productos y servicios.

II.2.1. Funciones, percepción del ciclo de vida del producto (CVP) y gama

La **función principal** de los productos ofrecidos tras realizar el proyecto se define a continuación:

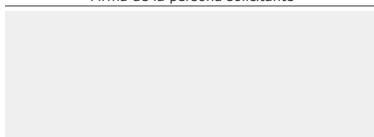
Las **funciones añadidas** de los productos ofrecidos tras realizar el proyecto son las siguientes:

Los productos ofertados tras la realización del proyecto, considerado su ámbito de actuación, se encuentran en la siguiente fase del "**ciclo de vida del producto**":

- Introducción
- Crecimiento
- Madurez
- Declive

Gráfico 1. Ciclo de vida del producto

Firma de la persona solicitante



No se ha definido si la empresa se considera monoproducción o multiproducción

Las principales **líneas de explotación** y los principales productos que las integran son las siguientes:

Denominación línea de explotación	Principales productos

NOTA: Si se trata de una empresa monoproducción esta tabla no contendrá información

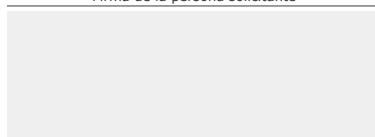
II.2.2. Factores de diferenciación, carácter innovador y proceso básico de producción

Los principales **factores de diferenciación** de la empresa se señalan a continuación:

- El envase o embalaje es diferente al ofrecido por la competencia
- Se ofrecen garantías superiores a las de la competencia
- El sistema de asistencia destaca en relación a los de la competencia
- Los esfuerzos en publicidad son superiores a los de la competencia
- Los precios son inferiores a los de la competencia
- Los precios son claramente superiores a los de la competencia
- Se ofrecen facilidades de pago que no ofrece la competencia
- La preocupación medioambiental es superior a la manifestada por la competencia
- La empresa o alguno de sus procesos cumplen con una norma de calidad
- La forma de distribuir los productos o servicios es diferente a la fórmula adoptada por la competencia
- Los recursos humanos están más cualificados que los recursos humanos de la competencia
- El lugar donde se ofrece el servicio sirve de diferencia respecto a la competencia
- Existen diferencias notables en relación a las materias primas empleadas
- Existen diferencias notables en relación a la tecnología empleada

En el caso de que se contemplen factores de diferenciación se describen a continuación:

NOTA: Si se trata de una empresa que no contempla factores de diferenciación no aparecerá ninguna opción activada



Proyecto: _



I. Datos Básicos **II. Memoria Cualitativa** III. Memoria Cuantitativa

Grado de innovación general: Sin definir

Al margen del grado de innovación general, el proyecto incorpora la **innovación** conforme a los elementos señalados a continuación:

- El producto o servicio ofrece funciones que no ofrecen los productos de su competencia
- El procedimiento empleado para ofrecer el producto o servicio incorpora innovaciones tecnológicas
- La organización de la empresa incorpora novedades relacionadas con la organización del trabajo
- La fórmula de distribución resulta novedosa en el ámbito de comercialización del producto
- La fórmula de comercialización resulta novedosa en el ámbito de comercialización del producto

En el caso de que existan otras innovaciones distintas a las anteriores se enumeran a continuación:

NOTA: Si se trata de una empresa que no contempla factores de innovación no aparecerá ninguna opción activada

Si el proyecto conlleva un **efecto demostrativo** éste se explica a continuación:

NOTA: Si no se considera efecto demostrativo alguno este campo aparecerá incompleto

- Se trata de un **proyecto piloto**

Si se trata de una actividad considerada **nuevo yacimiento de empleo** ésta se indica a continuación:

NOTA: Si no se considera como nuevo yacimiento de empleo este espacio quedará en blanco

- Su proyecto pone en valor **recursos ociosos** de su ámbito territorial

NOTA: Si no pone en valor recursos ociosos este espacio quedará en blanco

- Su proyecto aprovecha algún **hueco de mercado** no cubierto

NOTA: Si no aprovecha ningún hueco de mercado este espacio quedará en blanco

Firma de la persona solicitante

Página 9 de 45



II.3. El mercado de referencia. Delimitación básica

El **origen geográfico** de los **recursos** empleados para desarrollar el proyecto se señala a continuación:

- | | | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Local | <input type="checkbox"/> Provincial | <input type="checkbox"/> Estatal | <input type="checkbox"/> Resto del mundo |
| <input type="checkbox"/> Comarcal | <input type="checkbox"/> Autonómico | <input type="checkbox"/> Europeo | <input type="checkbox"/> No está definido |

El **destino geográfico** de sus **productos** se señala a continuación:

- | | | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Local | <input type="checkbox"/> Provincial | <input type="checkbox"/> Estatal | <input type="checkbox"/> Resto del mundo |
| <input type="checkbox"/> Comarcal | <input type="checkbox"/> Autonómico | <input type="checkbox"/> Europeo | <input type="checkbox"/> No está definido |

Si se contemplan posibilidades de **ampliar el mercado** se describen a continuación:

NOTA: Si no se considera la posibilidad de ampliar el mercado este espacio aparecerá incompleto

Si se contempla la posibilidad de **segmentar el mercado**, se enumeran los segmentos principales:

NOTA: Si no se considera la posibilidad de segmentar el mercado este espacio aparecerá incompleto

En relación a la **naturaleza de los productos ofrecidos** y el **perfil de la clientela**, destaca:

- a. No se trata de productos o servicios de primera necesidad
- b. El grado de representatividad presupuestaria de los productos para su clientela es
- c. La clientela potencial se asocia a los siguientes grupos:

<input type="checkbox"/> Infancia	<input type="checkbox"/> Personas jóvenes	<input type="checkbox"/> Personas adultas	<input type="checkbox"/> Personas mayores	<input type="checkbox"/> Mujeres
-----------------------------------	---	---	---	----------------------------------
- d. La cualificación media de la clientela potencial se muestra a continuación:

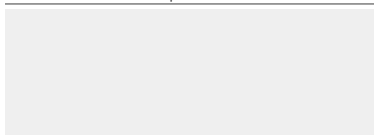
<input type="checkbox"/> Baja	<input type="checkbox"/> Media	<input type="checkbox"/> Alta
-------------------------------	--------------------------------	-------------------------------
- e. El nivel medio de renta de la clientela potencial es el siguiente:

<input type="checkbox"/> Bajo	<input type="checkbox"/> Medio	<input type="checkbox"/> Alto
-------------------------------	--------------------------------	-------------------------------

Los principales clientes son los siguientes:

Nombre	Sector	Municipio

NOTA: En el caso de demanda atomizada (muchos clientes) esta tabla aparecerá incompleta



En relación a la **competencia** destaca la siguiente información:

- a. Se considera el número de competidores que hay en el mercado:
- b. En el ámbito de actuación de la empresa el liderazgo del mercado
- c. No existen dificultades para la instalación de nuevos competidores
 - La inversión a la que han de hacer frente es considerable
 - Existen restricciones administrativas para poder instalar más negocios de este tipo
 - Existen dificultades al no poder acceder a las materias primas necesarias
 - Existen dificultades al no poder acceder a las mercaderías necesarias
 - Existen dificultades al no poder acceder a la mano de obra necesaria
 - Existen dificultades al desconocer la tecnología necesaria
 - Existen dificultades al no poder acceder a los canales de distribución
 - La naturaleza de la actividad imposibilita la existencia de varios competidores (barrera natural)

Si existen dificultades no recogidas entre las anteriores se indican a continuación:

NOTA: Si no se consideran barreras de entrada no aparecerá activada ninguna opción

No se ha definido la existencia de competidores

Nombre	Municipio

En lo que concierne a los **proveedores**, destaca la siguiente información:

- a. El número de proveedores que abastecen el mercado se considera
- b. El acceso de la empresa a los proveedores se considera

Los principales proveedores son los siguientes:

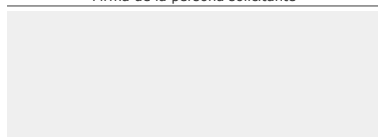
Nombre	Plazo de entrega	Municipio

Con el fin de obtener mayor fuerza de compra se hace uso de las siguientes **fórmulas de cooperación**:

- Central de compras
- Franquicia
- Cooperativa de consumo
- Cadena de distribución

Si se hace uso de otras fórmulas de cooperación diferentes éstas se indican a continuación:

NOTA: En el caso de no hacer uso de ninguna fórmula no aparecerá activada ninguna opción



II.4. La política de marketing

El **concepto** que se quiere transmitir a la clientela potencial se relata a continuación:

En relación a la **política de precios**, los precios de la empresa se consideran:

- Similares a los que ofrece la competencia
- Ligeramente inferiores a los que ofrece la competencia
- Sensiblemente inferiores a los que ofrece la competencia
- Ligeramente superiores a los que ofrece la competencia
- Sensiblemente superiores a los que ofrece la competencia

Los precios medios de los principales productos y los de la competencia, se detallan a continuación:

Producto	Precio medio competencia	Precio ofrecido por la empresa

La **política de distribución** de la empresa adopta la fórmula seleccionada a continuación:

- Ofrece directamente sus servicios y productos a su clientela
- Ofrece sus servicios y productos con la intermediación de un distribuidor o un detallista
- Ofrece sus servicios y productos con la intermediación de más de un distribuidor (mayorista, agente...)

Los canales de distribución empleados son los siguientes:

La **estrategia de promoción** para el **lanzamiento** de los productos o servicios es la siguiente:

La **estrategia de promoción** para **fidelizar** a la clientela se describe a continuación:

Los **medios o soportes publicitarios** empleados por la empresa aparecen seleccionados:

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> TV generalista | <input type="checkbox"/> Vídeos, CDs promocionales | <input type="checkbox"/> Publicidad exterior estática |
| <input type="checkbox"/> Medios especializados | <input type="checkbox"/> Reclamos publicitarios | <input type="checkbox"/> Catálogos |
| <input type="checkbox"/> Web propia | <input type="checkbox"/> Prensa generalista | <input type="checkbox"/> Agentes comerciales |
| <input type="checkbox"/> Cartelería PPV | <input type="checkbox"/> Prensa especializada | <input type="checkbox"/> Radio generalista |
| <input type="checkbox"/> Expositores PPV | <input type="checkbox"/> Presencia en portales de internet | <input type="checkbox"/> Radio especializada |
| <input type="checkbox"/> Folletos | <input type="checkbox"/> Publicidad exterior dinámica | |

Si existen otros medios o soportes no recogidos anteriormente se enumeran a continuación:

Los principales **ámbitos de difusión** de los medios antes señalados son:

- Local Comarcal Provincial Autonómica Estatal Internacional

II.5. Aspectos laborales

Los **puestos creados y mantenidos** con la puesta en marcha del proyecto se especifican a continuación:

Cuadro 1. Nº total de empleos por cuenta ajena/autónomos. Absolutos

	Creación				Mantenimiento			
	M<=35	M>35	H<=35	H>35	M<=35	M>35	H<35	H>35
Cuenta ajena	0	0	0	0	0	0	0	0
Autónomos	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	0	0	0	0	0	0	0	0

Cuadro 2. Nº total de empleos según tipo de contratación y nivel de cualificación del puesto (cuenta ajena). Absolutos

	Mujer <= 35			Mujer > 35			Hombre <= 35			Hombre > 35																																																																																																				
	D	T	O	D	T	O	D	T	O	D	T	O																																																																																																		
Temporal a tiempo parcial	<table border="0" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td rowspan="4" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Creación</td> <td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td> </tr> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td> </tr> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td> </tr> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td> </tr> <tr> <td rowspan="4" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Mant.</td> <td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td> </tr> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td> </tr> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td> </tr> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td> </tr> </table>												Creación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	Mant.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Creación														0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																					
														0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																					
														0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																					
													0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																						
Mant.													0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																						
													0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																						
													0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																						
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																																		
Temporal a tiempo completo																																																																																																														
Indefinido a tiempo parcial																																																																																																														
Indefinido a tiempo completo																																																																																																														
Temporal a tiempo parcial																																																																																																														
Temporal a tiempo completo																																																																																																														
Indefinido a tiempo parcial																																																																																																														
Indefinido a tiempo completo																																																																																																														

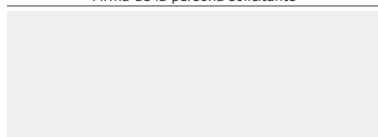
Cuadro 3. Nº total de empleos según edad (cuenta ajena/autónomos)

	Creación		Mantenimiento	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Menos de 30 años	0	0	0	0
De 30 a 35 años	0	0	0	0
De 36 a 40 años	0	0	0	0
Más de 40 años	0	0	0	0

Número de empleos transformados a indefinidos: 0 (t. parcial), 0 (t. completo)

De los puestos creados, el 0,00 % se considera mano de obra local o comarcal

De los puestos consolidados, el 0,00 % se considera mano de obra local o comarcal



Cuadro 4. Nº total de empleos según colectivos específicos

	Creación				Mantenimiento			
	M<=35	M > 35	H<=35	H > 35	M<=35	M > 35	H<=35	H > 35
Sin dificultad especial	0	0	0	0	0	0	0	0
Con dificultad especial	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros colectivos	0	0	0	0	0	0	0	0

Cuadro 5. Empleos creados y detalle de costes salariales anuales conforme a áreas funcionales y tipo de contrato (cuenta ajena/autónomos)

	Permanentes				Temporales			
	T. completo		T. Parcial		T. completo		T. Parcial	
	Núm	Salarios	Núm	Salarios	Núm	Salarios	Núm	Salarios
Directivos/as	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Técnicos/as	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Otros/as	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00

La organización de los recursos humanos atiende al siguiente detalle:

II.6. Política de Prevención de Riesgos Laborales

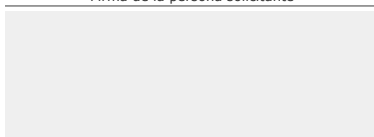
No se ha definido el grado de conocimiento de la promoción del proyecto sobre la Ley de Prevención de Riesgos Laborales de forma

Al aplicar la "Ley de Prevención de Riesgos Laborales", el modelo de organización de prevención elegido consiste en:

- Servicio de prevención ajeno
- Se ha designado a un/a trabajador/a
- Servicio de prevención propio
- El/la empresario/a asume la actividad preventiva
- No se ha definido

Si realiza medidas preventivas recogidas en la ley, el estado en el que se encuentran las mismas es:

Medida preventiva	No implantada	En proceso	Implantada
Evaluación y planificación de la actividad preventiva			
Información y formación a los/as trabajadores/as			
Medidas de emergencia			
Selección y entrega de equipo de protección individual			
Vigilancia de la salud			
Controles periódicos			



II.7. Política de calidad

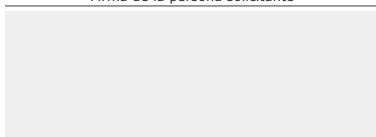
En relación a la política de calidad, el promotor manifiesta lo siguiente:

- El ingreso de nuevos/as trabajadores/as cuenta o contará con un plan de formación definido
- Los/as trabajadores/as cuentan o contarán con un plan de formación continua
- La entidad cuenta o contará con un manual de procedimientos y/o un manual de organización interna
- La entidad cuenta o contará con procedimiento de evaluación de sus productos o servicios
- La entidad cuenta o contará con una política definida de asistencia y atención al cliente
- En el caso de producciones agroalimentarias, aplican la trazabilidad a sus procesos

Si existe adscripción a un proceso de normalización o a una marca colectiva o/y de garantía se indica a continuación, señalando la opción correspondiente y especificando la denominación concreta:

- La entidad ha certificado o plantea certificar alguna norma de calidad (ISO, EFQM,...)
- Los productos de la entidad se adscriben o adscribirán a alguna Denominación de Origen
- Los productos de la entidad se adscriben o adscribirán a Indicación Geográfica Protegida
- Los productos de la entidad se consideran Especialidad Tradicional Garantizada
- Los productos de la entidad se adscriben o adscribirán a alguna marca colectiva territorial
- Los productos de la entidad se adscriben o adscribirán a alguna marca de garantía específica
- Los productos de la entidad se adscriben o adscribirán a alguna certificación de calidad ecológica

Otras iniciativas relacionadas con su política de calidad no reflejadas con anterioridad.



II.8. Política medioambiental

II.8.1 Medidas medioambientales reactivas

En virtud de la **Ley Andaluza de Gestión Integrada de la Calidad Ambiental (GICA)**, las actuaciones llevadas a cabo al desarrollar el proyecto presentan la siguiente situación:

- Requieren Autorización Ambiental Integrada (AAI)
- Requieren Autorización Ambiental Unificada (AAU)
- Evaluación Ambiental (EA) de los planes y programas
- Evaluación Ambiental (EA) de los instrumentos de planeamiento
- Calificación Ambiental (CA)
- No ha de someterse a ninguno de los sistemas de prevención y control ambiental

En relación a otros aspectos regulados en la citada Ley, se indican las situaciones que concurren en el proyecto:

- No requiere autorizaciones de carácter medioambiental
- Autorización de emisiones a la atmósfera
- Autorización de vertidos en aguas litorales y continentales
- Autorización de producción de residuos
- Autorización de gestión de residuos
- Otras autorizaciones o requisitos medioambientales diferentes a los anteriores

Los niveles de contaminación potenciales de las actividades desarrolladas al poner en marcha el proyecto se evalúan a continuación:

No se ha definido si se trata de actividades potencialmente **contaminadoras de la atmósfera.**

No se ha definido si se trata de actividades potencialmente **contaminadoras lumínicamente.**

No se ha definido si se trata de actividades potencialmente **contaminadoras acústicamente.**

No se ha definido si se trata de actividades potencialmente **contaminadoras de los recursos hídricos.**

No se ha definido si se trata de actividades potencialmente **contaminadoras del suelo.**

Las medidas correctoras de los impactos anteriores se describen a continuación:

NOTA: Espacio incompleto en el caso de no tener impactos medioambientales

No se ha definido si la empresa ha recibido algún tipo de sanción por incumplimiento de la legislación medioambiental



II.8.2 Proacción

La entidad se adhiere a los siguientes **controles voluntarios**:

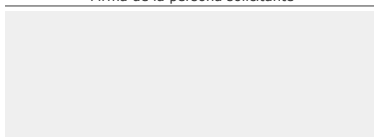
- Sistema de gestión medioambiental y auditoría medioambiental voluntarios
- Sistema de gestión regulado por normas técnicas internacionales (ISO o UNE)
- Cuenta con un certificado de etiquetado ecológico

La entidad lleva a cabo al desarrollar este proyecto las siguientes iniciativas para **mejorar** su **rendimiento ecológico**:

- Reducción del impacto ambiental en su proceso
- Innovación e inversión en tecnologías menos contaminantes
- Publicación de informes auditados sobre la aportación para conseguir objetivos de desarrollo sostenible

A continuación se señalan las **prácticas** que se han puesto/pondrán en marcha al desarrollar el proyecto:

- Empleo de fuentes de energía renovables
- Diseño de zonas ajardinadas basadas en la xerojardinería
- Empleo de electrodomésticos con clasificación energética tipo "A"
- Empleo de sistemas de reciclaje de las aguas residuales
- Empleo de sistemas de reciclaje de consumibles y fungibles (cartuchos, papel...)
- Empleo de sistemas controlados de riego que procuran el ahorro hídrico
- Selección en origen de residuos y/o vertidos
- Empleo de luminarias y lámparas de bajo consumo
- Puesta en práctica de técnicas de producción integrada
- Puesta en práctica de técnicas de producción ecológica
- Desarrollo de acciones de sensibilización ambiental
- Formación de los/as promotores/as en materia medioambiental
- Formación de los/as trabajadores/as en materia medioambiental
- Otras



II.9. Responsabilidad social: género, juventud y no exclusión

Los **aspectos que contribuyen a** incorporar la **perspectiva de género** se señalan a continuación:

- La entidad cuenta o contará con un plan de igualdad
- En la propiedad de la empresa existe o existirá participación femenina
- En la toma de decisiones existe o existirá participación femenina
- La dirección o/y los/as trabajadores/as han recibido formación en materia de políticas de igualdad

En relación a las **medidas que facilitan la conciliación** de la vida familiar y profesional, se señalan las cuestiones que concurren o concurrirán en la empresa:

- Flexibilización de horarios
- Medidas de cuidado infantil
- Medidas de atención a personas con discapacidad
- Medidas de atención a personas mayores
- Contempla el permiso de paternidad

Si se plantean, se indican otras medidas facilitadoras de la conciliación no indicadas con anterioridad:

NOTA: Si no aparecen opciones activadas se considerará la no adopción de ninguna de las anteriores medidas

Si el proyecto tiene especial incidencia en perspectiva de género, se indica a continuación:

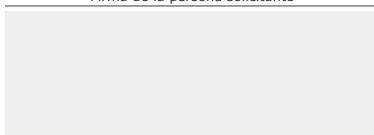
NOTA: Este espacio aparecerá vacío si no existe esta circunstancia

Los aspectos que vinculan la relación de este proyecto al colectivo juvenil son los siguientes:

- En la propiedad de la empresa existe o existirá participación de personas jóvenes
- En la toma de decisiones existe o existirá participación de personas jóvenes

Si el proyecto afecta especialmente al colectivo de **jóvenes**, se detalla a continuación:

NOTA: Si este espacio aparece incompleto se considera la ausencia de impactos en este ámbito



Proyecto: _



I. Datos Básicos **II. Memoria Cualitativa** III. Memoria Cuantitativa

Medidas relacionadas con las políticas contra la **no exclusión**

NOTA: Si este espacio aparece incompleto se considera la ausencia de impactos en este ámbito

II.10. Contribución al desarrollo

En relación a la **contribución al desarrollo** de la comarca, se consideran los siguientes impactos:

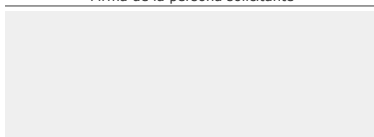
- El proyecto fomenta la integración social y la participación ciudadana
- El proyecto supone la dotación y mejora de servicios, infraestructuras y equipamientos en los municipios
- El proyecto contribuye a la conservación y protección del patrimonio rural
- El proyecto contribuye a la conservación de la naturaleza y el paisaje en las explotaciones rurales

Si existen, se indican las contribuciones de su proyecto recogidas en las anteriores opciones:

NOTA: Si no aparecen opciones activadas se considerará la no identificación de impactos

Firma de la persona solicitante

Página 19 de 45



En la siguiente tabla se presentan los datos referidos a la facturación (ventas) y los costes variables (C.V.) de los seis primeros ejercicios.

Otra fuente de ingreso-cobro, menos habitual, es la que procede de las subvenciones de explotación. Las subvenciones de explotación actúan como inyecciones de liquidez proporcionadas a la empresa para compensar sus cuentas de resultados y tesorería. Estas subvenciones no actúan como fuente de financiación permanente y se conceden en base a criterios de rentabilidad social.

Si concurre, el ahorro de intereses de los préstamos subsidiados suma como subvención de explotación del primer ejercicio.

Cuadro 6. Ventas, costes variables y subvenciones (€)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas realistas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C.V. realistas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subv. explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Los **costes fijos**, a diferencia de los costes variables, son aquellos que concurren con independencia de la facturación. Los costes fijos operativos son aquellos que no guardan relación con la estructura financiera del proyecto. Es decir, no forman parte de esta categoría los intereses pagados por los préstamos, costes fijos financieros al no depender de la facturación.

Si bien la amortización de la inversión se cataloga como coste fijo operativo, se presenta la misma al referirnos a la inversión en el siguiente capítulo, al ser la inversión base de su cálculo.

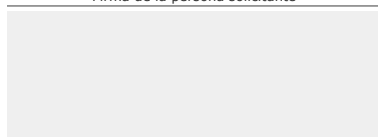
En relación a los sueldos y salarios brutos, se especifica la estructura salarial y el detalle de los salarios por categorías funcionales y por tipo de contrato.

Cuadro 7. Detalle de costes salariales y sumas anuales (€). Datos incrementales referidos al empleo creado

	Permanente		Temporal		Suma anual
	Completo	Parcial	Completo	Parcial	
Directivos/as	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Técnicos/as	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Administrativos/as	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Operarios/as	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Los costes fijos totales del primer ejercicio ascienden a 0,00 €.

Al margen de la realización de futuras inversiones tras la realización del proyecto, no se plantea la variación interanual de los costes fijos operativos.

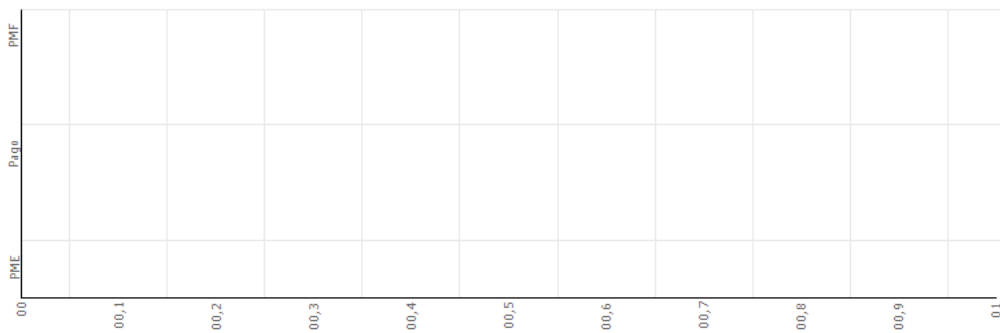


Los impuestos directos afectarán a los resultados previsionales y actuarán como pago en el saldo de tesorería. Del mismo modo, afectarán al cálculo del coste medio ponderado de capital, sirviendo para obtener el cálculo intermedio "coste económico fiscal".

En el capítulo dedicado a los análisis encontraremos un mayor detalle del efecto de los impuestos directos.

El **período de maduración financiera (PMF)** es la diferencia existente entre la suma de los períodos de aprovisionamiento (P1), fabricación (P2), venta (P3) y cobro (P4), período de maduración económico o (PME), y el período de pago (P5), medidos los períodos en días. A continuación se presenta el detalle:

Gráfico 2. Los periodos de maduración



Cuadro 10. Cálculo del periodo de maduración

Aprovisionamiento	Fabricación	Venta	Cobro	PME	Pago	PMF
0 días	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días

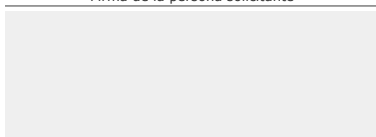
III.1.2. Plan de inversión

El proyecto desarrollado plantea un conjunto de inversiones, con independencia de que las mismas sean potencialmente subvencionables. No existe, de este modo, duplicidad respecto a la información relativa a la inversión del capítulo "Presentación del proyecto". En el epígrafe "Proformas", se solicitaba detalle de las facturas proforma de las inversiones para las cuales se solicitaba la subvención.

Hecha esta salvedad, se presentan a continuación los conceptos de inversión en activos fijos del proyecto, distinguiendo tanto su cuantía bruta (con IVA) como su cuantía neta (sin IVA). La cuantía sin IVA es la base de cálculo de las amortizaciones, mientras que la cuantía bruta determina las necesidades de financiación.

El plan de inversión consta de elementos intangibles (gastos de I+D, concesiones administrativas, derechos de traspaso,...), inmovilizado material (terrenos, construcciones, maquinaria, instalaciones,...), activos circulantes financiados con recursos permanentes (fondo de maniobra necesario) y los antiguos activos ficticios.

En la tabla siguiente se muestran los **activos intangibles** y los **inmovilizados materiales**.



Cuadro 11. Activos intangibles e inmovilizado material

	Sin IVA	Con IVA	Amortización
Gastos I + D	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Concesiones administrativas	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Propiedad industrial-intelectual	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Fondo comercio-Derechos traspaso	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Aplicaciones informáticas	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Activo intangible	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Terrenos y bienes naturales	0,00 €	0,00 €	
Construcciones	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Instalaciones técnicas	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Maquinaria	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Utillaje	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Mobiliario	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Equipo informático	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Elementos de transporte	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Otro inmovilizado material	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Inmovilizado material	0,00 €	0,00 €	0,00 €

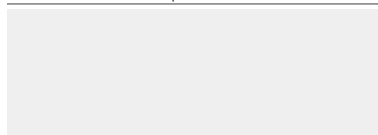
Los cambios que incorpora la nueva planificación contable respecto a **los antiguos activos ficticios** (gastos activados) afectarán a nuestros análisis en la parcela fiscal. Sin embargo, su desembolso en el momento inicial nos lleva a considerarlos como concepto de inversión inicial, con independencia de su nuevo tratamiento fiscal como gasto del primer ejercicio y la desaparición del saneamiento de los activos ficticios como imputación diferida del gasto. En definitiva, estos conceptos se caracterizan por desembolsarse al inicio del proyecto, y su tratamiento contable los considera gasto imputable al resultado del primer ejercicio. En la tabla siguiente se detallan estos conceptos:

Cuadro 12. Antiguos activos ficticios

	Sin IVA	Con IVA
Fianzas	0,00 €	0,00 €
Gastos formalización de deuda	0,00 €	0,00 €
Gastos constitución	0,00 €	0,00 €
Gastos primer establecimiento	0,00 €	0,00 €
Antiguos activos ficticios	0,00 €	0,00 €

En otro orden, el IVA soportado al afrontar la inversión se considera recuperable durante el primer ejercicio.

Es habitual identificar la inversión con el inmovilizado, no considerando inversión aquellos conceptos relacionados con el activo circulante (mercaderías, materias primas, tesorería,...). En este sentido, muchos proyectos adolecen de un cálculo adecuado del fondo de maniobra necesario, por infravalorarlo o por no considerarlo. El **fondo de maniobra necesario** es la suma de activos circulantes que han de financiarse con recursos permanentes, mereciendo la consideración de inversión. La propuesta metodológica de este protocolo ordena el fondo de maniobra en tres componentes de distinta naturaleza:



La **financiación ajena** presenta la siguiente estructura:

Cuadro 16. Financiación ajena

	Cuantía (€)	Coste (%)	Plazo (años)	Carencia (meses)
Préstamo o leasing I	0,00	0,00	0	0
Préstamo o leasing II	0,00	0,00	0	0
Préstamo o leasing III	0,00	0,00	0	0
Préstamo familiar	0,00		0	0
O.F.A. gratuita	0,00			
O.F.A. no gratuita	0,00	0,00		

Se facilitan los pagos consecuencia de otra financiación ajena (OFA), si existe este tipo de financiación:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Pagos OFA gratuita	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos OFA no grat.						
Devoluciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Esta financiación no atiende a un sistema de amortización francés (no gratuita) ni a una devolución alicuota (gratuita).

En el Apéndice 1.Cuadro de amortización financiera aparece el detalle de los compromisos financieros: intereses y devolución de exigible (amortización financiera)

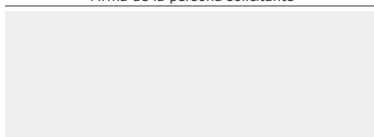
La información facilitada acerca de la inversión y la financiación, no considerando las posibles ayudas preferentes, presenta la siguiente estructura:

Detalle de la inversión

- Fondo_Maniobra
- Inmv_Material
- Act_Intangible
- Antg_AF

Detalle de la financiación

- F_Propia
- Prestamos
- Prestamo_Fam
- Otra_Finc_Ajena



a. Se consideran independientes las variables de estructura económica o activo y las variables de estructura financiera o pasivo.

Son variables de estructura económica la inversión inicial o coste de inversión y los cash-flow o flujos netos de caja, mientras que el coste medio ponderado de capital o tasa de actualización es la variable que resume la estructura financiera.

b. Los cash-flow o flujos netos de caja se consideran pospagables, obtenidos al finalizar el año.

c. No se considera la reinversión de los cash-flow obtenidos a lo largo del proyecto.

d. Es discrecional la elección del horizonte temporal. Se ha optado por plantear los cálculos considerando dos horizontes temporales: 10 y 15 años.

e. Los antiguos activos ficticios (fianzas, gastos de formalización de deuda y gastos de establecimiento) se consideran coste de inversión, al margen del nuevo tratamiento contable recibido con el Plan General 2008, en el que se tratan como concepto de gasto del primer ejercicio. En ese sentido, los antiguos activos ficticios se consideran inversión por el momento en el que se genera el flujo financiero, mientras que fiscalmente se incorporan como gasto en el primer ejercicio.

Las variables necesarias para obtener los indicadores serán las siguientes:

a. **Coste de inversión.** Obtenidos directamente al introducir los conceptos del plan de inversión. En este proyecto: 0,00 €

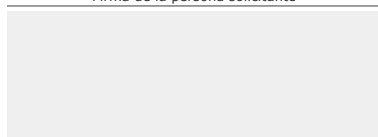
b. **Cash-flow (C-F).** Diferencia entre cobros y pagos, considerando única y exclusivamente conceptos de estructura económica o activo. El detalle de su cálculo aparece en el siguiente cuadro.

El cash-flow que consideraremos será el cash-flow deflactado, corregido el efecto de la inflación, para ello se ha considerado la inflación general del país facilitada: 0,00 %

Cuadro 18. Cash - Flow. Análisis económico (€)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costes variables	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Margen bruto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costes Fijos Optv.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subv. explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C-F Antes impto.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Antiguos ficticios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Base imponible	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B. imponible neg.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos directos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recup. IVA invers.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C-F Tras impto.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C-F deflactado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

c. **Coste medio ponderado capital.** Variable que resume el coste de la financiación y que representa el distinto valor del dinero a lo largo del tiempo. Para ello, consideraremos la información facilitada en el plan de financiación.



El coste facilitado de cada fuente de financiación, coste de oportunidad en el caso de la financiación propia, se corrige con el ahorro fiscal consecuencia del carácter deducible de los intereses. A este coste le denominamos coste económico fiscal (C.E.F.).

El tipo medio impositivo asciende al 0,00 %

Cuadro 19. Cálculo del coste medio ponderado de capital (CMPC)

	Cuantía (€)	Coste (%)	C.E.F. (%)
Recursos propios	0,00	0,00	0,00
Préstamo o leasing I	0,00	0,00	0,00
Préstamo o leasing II	0,00	0,00	0,00
Préstamo o leasing III	0,00	0,00	0,00
Préstamo familiar	0,00	0,00	0,00
Otra financiación ajena*	0,00		0,00
Coste medio ponderado de capital			0,00

* Integra la gratuita y la onerosa o no gratuita

Las variables anteriores permitirán obtener los siguientes indicadores:

1. **Valor actual neto (VAN).** Rentabilidad absoluta neta actualizada al momento cero. Medida expresada en euros (absoluta) y deducidos los compromisos financieros (neta).

Dado un horizonte temporal, un proyecto es viable económicamente si el VAN es positivo.

2. **Tasa interna de retorno (TIR).** Rentabilidad relativa bruta sobre el capital invertido al inicio de cada ejercicio. Tasa que anula el VAN. Medida expresada porcentualmente (relativa) y sin haber deducido los compromisos financieros (bruta).

Dado un horizonte temporal, un proyecto es viable económicamente si la TIR supera el coste medio ponderado de capital (CMPC).

En algunos casos, poco habituales, la TIR no puede calcularse (como consecuencia de un problema matemático de raíces múltiples). Esta circunstancia no impide calcular la viabilidad económica al contar con otro indicador equivalente: el valor actual neto.

3. **Tasa interna de retorno neta (TIR neta).** Rentabilidad relativa neta sobre el capital invertido al inicio de cada ejercicio. Diferencia entre la TIR y el CMPC. Medida expresada porcentualmente (relativa) y deducidos los compromisos financieros (neta).

Dado un horizonte temporal, un proyecto es viable económicamente si la TIR neta es positiva.

El cálculo de los tres indicadores se hace con el objeto de dotar a esta memoria de un uso universal, bastaría con el cálculo del VAN. Los criterios son equivalentes en la valoración de proyectos. Es decir, si un proyecto presenta un VAN positivo, la TIR superará al CMPC y la TIR neta también será positiva.

El análisis económico dinámico, como es la tónica de esta memoria, se muestra considerando el escenario realista y sin considerar las ayudas preferentes. Se consideran dos horizontes temporales: 10 y 15 años y los cálculos se realizan en términos reales (considerando la inflación).



Cuadro 20. VAN, TIR y TIR neta

		Resultado	Criterio	Díctamen
10 años	VAN	0,00	VAN>0	RENTABLE
	TIR	0,00	TIR>CMPC	
	TIR NETA	0,00	TIR neta >0	
15 años	VAN	0,00	VAN>0	RENTABLE
	TIR	0,00	TIR>CMPC	
	TIR NETA	0,00	TIR neta >0	

Formulación

$$VAN = - \text{Coste Inversión} + \frac{\text{Cash - Flow real}_1}{(1 + CMPC)} + \frac{\text{Cash - Flow real}_2}{(1 + CMPC)^2} + \dots + \frac{\text{Cash - Flow real}_{10 \text{ ó } 15}}{(1 + CMPC)^{10 \text{ ó } 15}}$$

$$0 = - \text{Coste Inversión} + \frac{\text{Cash - Flow real}_1}{(1 + TIR)} + \frac{\text{Cash - Flow real}_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{\text{Cash - Flow real}_{10 \text{ ó } 15}}{(1 + TIR)^{10 \text{ ó } 15}}$$

La viabilidad económica es condición necesaria de viabilidad pero no suficiente. Es decir, **no podemos dictaminar la viabilidad de un proyecto únicamente en base a la viabilidad económica.**

III.2.3. Análisis del plazo de recuperación

Apoyándose en las variables barajadas en el análisis económico dinámico, el plazo de recuperación o pay-back es un análisis complementario que nos indica **el grado de recuperación de la inversión** en cada uno de los ejercicios y **el año durante el cual el valor actual de los cash-flow reales supera el coste de inversión.**

Cuadro 21. Valor actual y grado de recuperación de la inversión

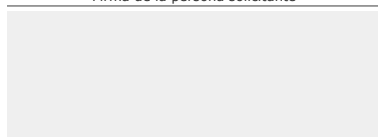
	Valor actual (€)	% Recuperación		Valor actual (€)	% Recuperación
Año 1	0,00	1,#J	Año 9	0,00	1,#J
Año 2	0,00	1,#J	Año 10	0,00	1,#J
Año 3	0,00	1,#J	Año 11	0,00	1,#J
Año 4	0,00	1,#J	Año 12	0,00	1,#J
Año 5	0,00	1,#J	Año 13	0,00	1,#J
Año 6	0,00	1,#J	Año 14	0,00	1,#J
Año 7	0,00	1,#J	Año 15	0,00	1,#J
Año 8	0,00	1,#J			

Formulación

$$\text{Valor Actual}_1 = \frac{\text{Cash-Flow real}_1}{(1 + CMPC)}; \text{Valor Actual}_2 = \frac{\text{Cash-Flow real}_1}{(1 + CMPC)} + \frac{\text{Cash-Flow real}_2}{(1 + CMPC)^2}$$

$$\text{Valor Actual}_n = \frac{\text{Cash-Flow real}_1}{(1 + CMPC)} + \frac{\text{Cash-Flow real}_2}{(1 + CMPC)^2} + \dots + \frac{\text{Cash-Flow real}_n}{(1 + CMPC)^n}$$

Según las previsiones, la inversión (0,00 €) no se recuperaría durante los quince primeros años, siendo el grado de recuperación en el año 15 de un 1,#J%



III.2.4. Análisis del punto muerto

El punto muerto o umbral de rentabilidad es un indicador que nos permitirá tener una orientación previsional acerca del objetivo comercial del primer año. El punto muerto o umbral de rentabilidad respondería a la pregunta: ¿a cuánto han de ascender las ventas para poder cubrir nuestros costes?

Planteado académicamente como un concepto en el que se han de cubrir costes variables y costes fijos operativos, se emplean en este análisis tres acepciones que recibirán los calificativos operativo, financiero y ampliado.

a. **Punto muerto operativo.** Concepto académico en el que el punto muerto es el volumen de facturación que ha de cubrir los costes variables y los costes fijos operativos.

b. **Punto muerto financiero.** Se amplía el objetivo. Volumen de facturación que ha de cubrir los costes variables, los costes fijos operativos y los costes fijos financieros (intereses).

c. **Punto muerto ampliado.** El concepto más relevante, plantea el objetivo mínimo de cualquier empresa: vender lo suficiente para poder hacer frente a los costes variables más los costes fijos (operativos y financieros) más la devolución exigible (fruto de las devoluciones exigidas por la ayuda reintegrable, la amortización financiera o devolución de principal de los préstamos y leasing, así como de las devoluciones relacionadas con los préstamos familiares y la otra financiación ajena)

Como en los anteriores análisis, consideraremos el plano de análisis sin ayudas preferentes. Los datos necesarios para obtener el punto muerto en cada una de sus acepciones se muestran en la siguiente tabla.

Cuadro 22. Variables necesarias para el cálculo del punto muerto

	Fuente	Valor
Costes fijos operativos	Epígrafe 1.1. "Datos de explotación" (€)	0,00
CVMP	Apéndice "Líneas de explotación" (%)	1,#J
Intereses de carencia	Apéndice "Cuadro de amortización financiera" (€)	0,00
Intereses globales	Apéndice "Cuadro de amortización financiera" (€)	0,00
Devolución exigible	Apéndice "Cuadro de amortización financiera" (€)	0,00

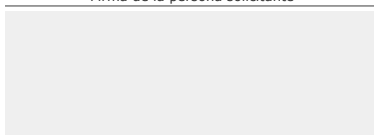
La formulación que permite calcular los distintos puntos muertos y los resultados de éstos se muestran a continuación.

Cuadro 23. Cálculo de los puntos muertos

	Formulación	Punto muerto año 1
Punto Muerto Operativo	$\frac{\text{Costes Fijos Operativos}}{(1 - 0,01 \times \text{CVMP})}$	1,#J €
Punto Muerto Financiero	$\frac{\text{Costes Fijos Operativos} + \text{Intereses}}{(1 - 0,01 \times \text{CVMP})}$	1,#J €
Punto Muerto Ampliado	$\frac{\text{Costes Fijos Operativos} + \text{Intereses} + \text{Devolución Exigible}}{(1 - 0,01 \times \text{CVMP})}$	1,#J €

Para hacer frente en el primer ejercicio a los costes (variables, fijos operativos, y financieros) y a la devolución del exigible ha de facturar 1,#J Euros

El cálculo del punto muerto es un análisis muy relevante, el más relevante junto al análisis financiero, tanto por ser una cuestión que toda empresa se plantea al emprender un proyecto como por no necesitar para su cálculo una previsión de la facturación. Este análisis no indica directamente si un proyecto es viable, sin embargo la información proporcionada es de gran relevancia.



III.2.5. Análisis financiero

El análisis financiero es el análisis concluyente, gracias a él podremos dictaminar si un proyecto es viable, al ser condición necesaria y suficiente de viabilidad.

El análisis financiero enfrenta cobros y pagos (se rige por el principio de caja), considerando tanto elementos de estructura económica (inversión) como elementos de estructura financiera (financiación).

La diferencia entre los cobros y los pagos de cada ejercicio da lugar al flujo neto de caja anual, la acumulación de estos flujos netos de caja permite la obtención del saldo de tesorería anual.

En esta memoria se obtienen flujos netos de caja directos, restando cobros menos pagos, y no por el método aproximado, aquél que aprovecha el cálculo de los resultados netos y le suma las amortizaciones.

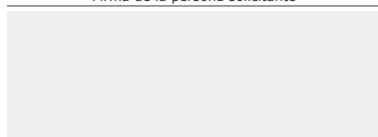
Un proyecto será viable financieramente cuando genere cobros suficientes para hacer frente oportunamente a los compromisos de pago. En definitiva, un proyecto será viable financieramente cuando sus saldos de tesorería anuales sean positivos. Lógicamente, si el valor positivo de los saldos es próximo a cero, el riesgo financiero será mayor.

Cuadro 24. Tesorería previsional (€)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costes variables	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Margen bruto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CFO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subv. explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses carencia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses globales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolución exigible	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dividendos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos directos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recup. IVA inv.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Flujo neto de caja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Saldo de tesorería	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

El proyecto es viable financieramente, al ser positivos todos los saldos de tesorería.

Por lo tanto, el proyecto es viable, al ser la viabilidad financiera condición suficiente.



APÉNDICE

Este apéndice ofrece detalle de la información aparecida en la memoria cuantitativa de forma resumida (líneas de explotación y cuadro de amortización financiera).

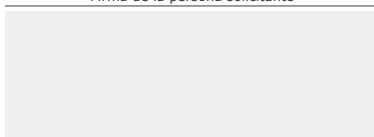
En otro orden, se ofrece detalle de los documentos adjuntos que se aportan al margen de esta memoria.

Si se solicitan subvenciones de capital y/o ayuda reintegrable se ofrece detalle de las inversiones objeto de la solicitud de ayuda.

En el caso de indicar el detalle de facturas proforma, éstas aparecen en el siguiente apéndice. Lo mismo ocurre, con el proceso básico de producción.

Para finalizar, se aporta un informe de validación y análisis de puntos críticos.

Este apéndice forma parte del modelo de memoria que ha de presentarse ante la entidad correspondiente.



Proyecto: _



Apéndice "Información complementaria a la memoria del proyecto"

1. Líneas de explotación

Gracias a los datos introducidos en el epígrafe "Líneas de explotación" se han obtenido los niveles de facturación y los costes variables.

Línea de explotación :

	Año 1	Año 2	Año 3
Facturación prevista			
Facturación prevista	Año 4	Año 5	Año 6

Justificación:

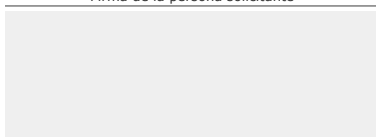
Coste variable:

Componentes C.V.:

Sensibilidad (%):

Firma de la persona solicitante

Página 35 de 45



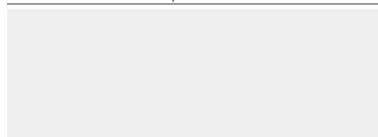
2. Cuadro de amortización financiera

En relación a los intereses y a la devolución de exigible, en la siguiente tabla se muestra el detalle de la generación para cada una de las partidas

Intereses (€)						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Préstamo I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Carencia Ptmo. I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamo II	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Carencia Ptmo. II	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamo III	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Carencia Ptmo. III	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otra fnc. ajena NG	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Devoluciones (€)						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Préstamo I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamo II	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamo III	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamo familiar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otra fnc ajena grt.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otra fnc. ajena NG	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ayuda reintegrable	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Estos datos se han obtenido gracias a la información introducida en el capítulo "Plan Financiación".



Proyecto: _



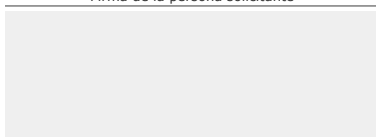
Apéndice "Información complementaria a la memoria del proyecto"

3. Listado de documentos adjuntos que se aportan al margen de esta memoria

Documento	Formato	Descripción	N.Registro
-----------	---------	-------------	------------

Firma de la persona solicitante

Página 37 de 45



Proyecto: _



Apéndice "Información complementaria a la memoria del proyecto"

5. Proceso básico de producción

No existe o no se ha definido ningún proceso básico de producción

Firma de la persona solicitante

Página 39 de 45



8. Validación y puntos críticos

El proyecto no se considera validado. A continuación se muestra un informe de validación.

El proyecto no ha superado todos los puntos críticos. A continuación se muestra un informe de puntos críticos.

DATOS BÁSICOS...VALIDACIÓN NO SUPERADA

- Datos Empresa (12 validaciones no superadas)
 - Denominación de la entidad no introducida
 - CIF de la entidad no introducido
 - Fecha de constitución de la entidad no introducida
 - Figura jurídica de la entidad no introducida
 - Domicilio social de la entidad no introducido
 - Código postal de la entidad no introducido
 - Provincia de la entidad no introducida
 - Municipio de la entidad no introducido
 - Localidad de la entidad no introducida
 - Teléfono de la entidad no introducido
 - No ha introducido ningún socio o accionista principal
 - No ha introducido ningún representante legal
- Ayudas Preferentes (1 validación no superada)
 - No ha seleccionado la declaración de conocimiento y compromisos
- Otros Datos Básicos (6 validaciones no superadas)
 - No ha indicado si se ejerce una actividad económica
 - No ha indicado su régimen de IVA
 - No ha indicado la opción relacionada con el cotejo de la identidad
 - No ha autorizado al GDR para tramitar su solicitud
 - El número de cuenta está incompleto o no es válido
 - No ha indicado la entidad de la cuenta bancaria

PRESENTACIÓN GENERAL...VALIDACIÓN NO SUPERADA

- Descripción y Objetivos (2 validaciones no superadas)
 - No se ha descrito el proyecto objeto de la memoria
 - No se han enumerado las actividades desarrolladas
- Tipología (4 validaciones no superadas)
 - No ha indicado sector público o privado
 - No se ha introducido el CNAE principal
 - No se ha seleccionado ninguna situación en relación a la tipología del proyecto
 - No se ha seleccionado ningún motivo para desarrollar el proyecto
- Antecedentes (5 validaciones no superadas)
 - No se han indicado los antecedentes de la entidad
 - No se ha seleccionado el nivel de estudios del responsable del proyecto
 - No ha contestado si ha cursado alguna especialidad
 - No se ha seleccionado ninguna opción relativa a la experiencia del responsable del proyecto
 - No se ha seleccionado ninguna opción relacionada con la identificación con el territorio

PRESENTACIÓN PRODUCTO...VALIDACIÓN NO SUPERADA

- Funciones y CVP (2 validaciones no superadas)

Firma de la persona solicitante

Página 42 de 45



Proyecto: _



- No se ha explicado la función principal del producto ofrecido
- No se ha definido la fase en la que se encuentra el producto
- Gama (1 validación no superada)
 - No se ha descrito si la entidad es monoproducción o multiproducción
- Diferenciación (1 validación no superada)
 - No se ha contestado sobre la diferenciación del producto
- Innovación (4 validaciones no superadas)
 - No se ha definido el grado de innovación general
 - No se ha descrito si el proyecto incorpora alguna innovación
 - No se ha descrito si el proyecto presenta un efecto demostrativo
 - No se ha descrito si se trata de una actividad considerada nuevo yacimiento de empleo

ANÁLISIS MERCADO...VALIDACIÓN NO SUPERADA

- Mercado de Referencia (4 validaciones no superadas)
 - No se ha señalado el origen de las materias primas
 - No se ha señalado el destino de los productos/servicios
 - No se ha contestado sobre la posibilidad de ampliar el mercado
 - No se ha contestado sobre la posibilidad de segmentar el mercado
- Clientela (5 validaciones no superadas)
 - No se ha descrito el grado de representatividad presupuestaria de su producto para la clientela
 - No se ha seleccionado ningún perfil de edad de la clientela
 - No se ha seleccionado ningún perfil de cualificación de la clientela
 - No se ha seleccionado ningún perfil de renta de la clientela
 - No se ha contestado a la cuestión referente a la existencia de clientes con un volumen de compras

destacable

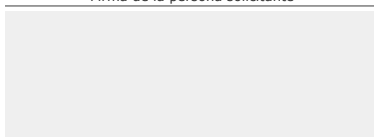
- Competencia (4 validaciones no superadas)
 - No se ha contestado la cuestión referente al número de competidores
 - No se ha contestado la cuestión referente al liderazgo del mercado
 - No se ha contestado la cuestión referente a la existencia de competidores
 - No se ha seleccionado ninguna dificultad de instalación de nuevos competidores
- Proveedores (3 validaciones no superadas)
 - No se ha contestado la cuestión referente al número de proveedores
 - No se ha contestado la cuestión referente al acceso de la empresa a los proveedores
 - No se han enumerado los principales proveedores o señalado su requerimiento

MARKETING...VALIDACIÓN NO SUPERADA

- Concepto - Precios (3 validaciones no superadas)
 - No se ha descrito el concepto que desea transmitir a la clientela
 - No se ha contestado la cuestión referente a la política de precios
 - No se ha definido ningún precio
- Distribución (2 validaciones no superadas)
 - No se ha señalado ninguna de las opciones referentes a la política de distribución
 - No se ha descrito el canal de distribución
- Promoción - Publicidad (1 validación no superada)

Firma de la persona solicitante

Página 43 de 45



Proyecto: _



- No se ha descrito ninguna estrategia de fidelización

ASPECTOS LABORALES...VALIDACIÓN NO SUPERADA

- Organización (1 validación no superada)
 - No se ha descrito la organización de la empresa

ASPECTOS TRANSVERSALES...VALIDACIÓN NO SUPERADA

- PRL (2 validaciones no superadas)
 - No se ha contestado si el promotor conoce la LPRL
 - No se ha contestado si se está aplicando la LPRL
- Medio Ambiente (8 validaciones no superadas)
 - No se ha señalado la situación de las actuaciones, en virtud de la Ley GICA
 - No ha contestado en relación a la necesidad de autorización
 - No se ha contestado si son actividades contaminadoras de la atmósfera
 - No se ha contestado si son actividades contaminadoras lumínicamente
 - No se ha contestado si son actividades contaminadoras acústicamente
 - No se ha contestado si son actividades contaminadoras de los recursos hídricos
 - No se ha contestado si son actividades contaminadoras del suelo
 - No se ha indicado si ha recibido algún tipo de infracción por incumplimiento de la legislación medioambiental

medioambiental

- Igualdad - Conciliación (2 validaciones no superadas)
 - No se ha contestado si se cuenta con un plan de igualdad
 - No se ha contestado si existen medios para conciliar la vida familiar

DATOS EXPLOTACIÓN...VALIDACIÓN NO SUPERADA

- Líneas de Explotación (1 validación no superada)
 - No se ha definido ninguna línea de explotación
- Otros Datos de Explotación (2 validaciones no superadas)
 - La inflación no puede ser cero
 - No se ha introducido el tipo medio impositivo o indicado actividad exenta

PLAN INVERSIÓN...VALIDADO

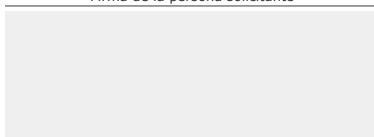
PLAN FINANCIACIÓN...VALIDADO

INFORME PUNTOS CRÍTICOS

- Punto Crítico A: ...SUPERADO
- Punto Crítico B: ...NO SUPERADO
- Punto Crítico C: ...SUPERADO
- Punto Crítico D: ...NO SUPERADO
- Punto Crítico E: ...NO SUPERADO
- Punto Crítico F: ...SUPERADO
- Punto Crítico G: ...SUPERADO
- Punto Crítico H: ...SUPERADO

Firma de la persona solicitante

Página 44 de 45



Proyecto: _



- Punto Crítico I: ...SUPERADO
- Punto Crítico J: ...SUPERADO
- Punto Crítico K: ...SUPERADO
- Punto Crítico L: ...SUPERADO
- Punto Crítico M: ...SUPERADO
- Punto Crítico N: ...SUPERADO

Firma de la persona solicitante

Página 45 de 45

