# informe intermedio de ejecución técnico-económica

**EJECUCIÓN TÉCNICA**

**Nivel de ejecución técnica de los objetivos del proyecto** (indicar los hitos alcanzados)**:**

**Causas de la desviación:**

**EJECUCIÓN ECONÓMICA**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PARTIDAS** | **PRESUPUESTO FINANCIABLE****(1)** | **PRESUPUESTO EJECUTADO** | **%****EJECUCIÓN**  |
| **Fase 0. Estudios de mercado, viabilidad,****implantación** |  |  |  |
| **Fase 0. Compra de documentación de****comercio exterior** |  |  |  |
| **Fase 0. Costes de personal interno de la****empresa** |  |  |  |
| **Fase 0. Viajes del personal propio de la empresa** |  |  |  |
| **Fase 1. Gastos legales necesarios prospección** |  |  |  |
| **Fase 1. Gastos de personal** |  |  |  |
| **Fase 1. Gastos de asesoría y subcontratación** |  |  |  |
| **Fase 1. Gastos corrientes** |  |  |  |
| **Fase 1. Viajes del personal de la empresa** |  |  |  |
| **Fase 1. Suministros y materiales promocionales** |  |  |  |
| **Fase 2. Alquiler oficinas** |  |  |  |
| **Fase 2. Gastos legales implantación exterior** |  |  |  |
| **Fase 2. Gastos de personal** |  |  |  |
| **Fase 2. Gastos de asesoría y subcontratación** |  |  |  |
| **Fase 2. Gastos corrientes** |  |  |  |
| **Fase 2. Viajes del personal de la empresa** |  |  |  |
| **Fase 2. Material y suministros** |  |  |  |
| **TOTAL**  | **- €** | **- €** | **%** |

**Causas de la desviación:**

**Sitio WEB, aplicación, etc.**

**MÉTRICAS DEL NEGOCIO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2015 | 2016 | 2017 |
| INGRESOS |  |  |  |
|  Producto/Línea de Negocio 1 |  |  |  |
|  Producto/Línea de Negocio 2 |  |  |  |
|  Producto/Línea de Negocio 3 |  |  |  |
| TOTAL INGRESOS |  |  |  |
|  |  |  |  |
| GASTOS |  |  |  |
|  Costes fijos |  |  |  |
|  Costes variables |  |  |  |
| TOTAL GASTOS |  |  |  |
|  |  |  |  |
| EBITDA |  |  |  |
| FLUJO DE CAJA  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| GESTIÓN CLIENTES / MARKETING COMERCIAL |  |  |  |
| Ratio conversión (ventas / tráfico \*100) |  |  |  |
| Valor del tiempo de vida del cliente |  |  |  |
|  Ingresos Medios / cliente |  |  |  |
|  Tiempo Medio / cliente |  |  |  |
| Coste Adquisición del cliente / usuario |  |  |  |