VIAPLAN

**Plan de Viabilidad Económico-Financiera**

Cuestionario Previo

CONSIDERACIONES IMPORTANTES

* Este es un cuestionario estándar por lo que cumplimente **sólo aquellas cuestiones** que considere relacionadas con la actividad y forma jurídica que adoptará su proyecto.
* Sea **sincero/a** a la hora de responder. Los datos no correctos ofrecerán un análisis de viabilidad incorrecto. Sólo se engañará a sí mismo/a
* El cuestionario servirá para la posterior elaboración del plan de viabilidad , por lo que cuanto más ajustada sea a la realidad su cumplimentación, mayor fiabilidad tendrá el documento final que refleje las perspectivas de futuro de su proyecto.. a este respecto y a modo de orientación estas son algunas de las fuentes de información que puede consultar para obtener o contrastar los datos que se solicitan en el presente cuestionario.:
  + Sondear a los proveedores
  + Sondear a los potenciales clientes
  + Negocios similares ya en marcha
  + Consultar sitios especializados con relación a su idea en Internet
  + Ver si existen estudios sectoriales: Cámaras de Comercio, revistas especializadas
  + Datos estadísticos (INE, IVE…)
  + Ayuntamientos (Licencias de obras, Licencias de apertura...)
  + SEPE (Tipos de contrato)
  + INSS (Cálculo de cuotas de la Seguridad Social)
  + Agencia Tributaria (Hacienda)
  + Entidades financieras (tipo de interés para Préstamos)
  + Asociaciones empresariales

# DATOS DEL PROYECTO

Nombre comercial

¿Qué tipo de forma jurídica tienes pensada para el proyecto? Ten en cuenta que si solo hay un promotor sólo se puede optar entre una Empresa Individual y una Sociedad Limitada Unipersonal. En el caso de ser más de uno se dispone del resto de posibilidades

(marca las casillas que correspondan)

Empresa individual

Sociedad Limitada Unipersonal (SLU)

Sociedad Limitada (SL)

Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)

Comunidad de Bienes (CB)

Sociedad Civil (SC)

Sociedad anónima (SA)

Sociedad Limitada Laboral (SLL)

Sociedad Anónima Laboral (SAL)

Cooperativa de Trabajo Asociado (CTA)

Breve descripción de la actividad

Mes previsto para el inicio de la actividad Dirección de la actividad

Localidad

C.P.

Provincia

Está prevista la apertura (marcar casillas que correspondan):

De lunes a viernes y además

Sábados mañana

Sábados mañana y tarde

Domingos mañana

Domingos mañana y tarde

Otra: De a

¿Tiene pensado disfrutar de un mes de vacaciones?

Si

No

¿Necesita local para desarrollar la actividad?

Si

No

En caso afirmativo,

Es en propiedad

Alquilado con \_\_\_\_ años previstos de contrato

¿Vas a desarrollar el proyecto bajo la fórmula de franquicia?

Si, con contrato de años

No

**DATOS DEL PROMOTOR/A** *(cumplimentar tantas hojas como promotores/as haya)*

Nombre y apellidos

Sexo

Fecha nacimiento

Edad

NIF/NIE

Teléfono Móvil

E-mail

¿Discapacidad igual o mayor al 33%?

Si

No

¿Ha sido autónomo en los 2 años anteriores?

Si

No

**BREVE CURRICULUM VITAE**

FORMACIÓN ACADEMICA

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

EXPERIENCIA LABORAL

OTROS (idiomas, informática, aficiones…)

# INVERSIONES PREVISTAS

En este apartado deberá reflejar las inversiones previstas para iniciar el proyecto. Esta información la podrá obtener solicitando presupuestos o facturas pro-forma de los proveedores o incluso a través de la búsqueda por Internet.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | **IMPORTE Sin IVA (1)** | **%**  **IVA** | **IMPORTE del IVA (2)** | **TOTAL (1)+(2)** |
| Compra de terrenos |  |  |  |  |
| Compra de locales |  |  |  |  |
| Maquinaria |  |  |  |  |
| Herramientas, utillaje, menaje… |  |  |  |  |
| Mobiliario |  |  |  |  |
| Rótulos, luminosos |  |  |  |  |
| Equipos informáticos |  |  |  |  |
| Programas informativos, software |  |  |  |  |
| Instalaciones técnicas (aire acondicionado, iluminación, seguridad...) |  |  |  |  |
| Reformas/acondicionamientos del local |  |  |  |  |
| Vehículos |  |  |  |  |
| Existencias iniciales de mercancías (primera llenada del establecimiento) |  |  |  |  |
| Existencias iniciales de mercancías (primera llenada) otro IVA |  |  |  |  |
| Existencias iniciales otros aprovisionamientos (envases, embalajes…) |  |  |  |  |
| Uniformes/equipamiento de trabajo |  |  |  |  |
| Marcas, patentes, logotipos |  |  |  |  |
| Cartera de clientes |  |  |  |  |
| Traspaso del negocio |  |  |  |  |
| Fianzas y depósitos (por ejemplo, en el alquiler) |  |  |  |  |
| Otro tipo de avales y garantías |  |  |  |  |
| Dinero en efectivo/Caja y Bancos |  |  |  |  |
| Otros \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |  |

# GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y DE PRIMER ESTABLECIMIENTO

Los gastos de constitución y de primer establecimiento hacen referencia a aquellos gastos que no son inversiones, pero tampoco son gastos corrientes, sino necesarios solamente para poner la actividad en marcha. Los importes correspondientes a las licencias y tasas se deben obtener en el Ayuntamiento.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | **IMPORTE**  **sin IVA (1)** | **% IVA** | **IMPORTE del IVA (2)** | **TOTAL (1) +(2)** |
| Licencia de apertura |  |  |  |  |
| Altas de suministros (agua, luz, teléfono, gas...) |  |  |  |  |
| Licencia de obras |  |  |  |  |
| Proyecto Técnico |  |  |  |  |
| Otras tasas y/o licencias |  |  |  |  |
| Gastos de gestoría/notaria |  |  |  |  |
| Publicidad inicial de lanzamiento |  |  |  |  |
| Cánones de entrada.(en franquicias) |  |  |  |  |

# GASTOS CORRIENTES DE FUNCIONAMIENTO

En este apartado se debe cumplimentar los importes estimados a los gastos normales de funcionamiento del negocio. La información se puede obtener de los proveedores de productos y/o servicios o de datos aportados por negocios similares ya en funcionamiento.

En este caso hay que especificar la periodicidad del pago. Por ejemplo si la prime de seguro es anual habrá que indicarlo en la columna correspondiente con el importe correspondiente al periodo concreto. Este dato es fundamental para poder elaborar una adecuada cuenta de Tesorería imputando los pagos a los mementos en que realmente se realizan.

Los periodos habituales son: MENSUAL, BIMENSUAL, TRIMESTRAL, CUATRIMESTRAL Y ANUAL. Si es posible especificar los meses concretos. Por ejemplo: “Primas de Seguros” ANUAL (marzo)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | **IMPORTE PERIODO**  **(sin IVA)** | **PERIODICIDAD DEL PAGO** |
| Alquileres |  |  |
| Primas de seguros |  |  |
| Cuotas de leasing/renting |  |  |
| Consumo estimado electricidad |  |  |
| Consumo estimado agua |  |  |
| Consumo estimado teléfono |  |  |
| Consumo estimado gas |  |  |
| Cuota Internet |  |  |
| Consumibles (bolsas, papel envolver...) |  |  |
| Gastos de limpieza (material y/o personal) |  |  |
| Campañas de publicidad periódicas |  |  |
| Tributos (IBI, vados, Impuesto circulación...) |  |  |
| Combustibles/ Gastos de transporte |  |  |
| Material de oficina |  |  |
| Gestoría/asesoría |  |  |
| Reparaciones y conservación |  |  |
| Gastos diversos |  |  |
| Otros\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |

# GASTOS DE PERSONAL

### PROMOTOR/ES *(El promotor es el emprendedor)*

|  |  |
| --- | --- |
| **NOMBRE Y APELLIDOS** | **SUELDO MENSUAL ASIGNADO** |
| Promotor/a 1: |  |
| Promotor/a 2: |  |
| Promotor/a 3: |  |
| Promotor/a 4: |  |
| Promotor/a 5: |  |

Los distintos promotores se tienen que asignar una remuneración fija mensual que es la que se aspira obtener con independencia de los resultados del negocio.

### TRABAJADORES/AS A CONTRATAR *(Solo rellenar si vas a contratar algún trabajador)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PUESTO** | **Nº TRABAJADORES EN EL PUESTO** | **SALARIO BASE MENSUAL (\*)** | **TIEMPO PARCIAL**  **Si/No** | **% JORNADA** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

(\*) Si se desconoce o no se tiene claro el sueldo mensual, para orientarse se puede consultar el correspondiente Convenio Colectivo del sector.

FINANCIACIÓN

En este apartado se deben especificar cuáles son las fuentes de financiación de las que se dispone para poder afrontar las inversiones y gastos de constitución necesarios para la puesta en marcha del negocio. También sería interesante que el emprendedor/a contemplara una cierta cantidad como “colchón de liquidez” para poder afrontar los gastos corrientes de los primeros meses donde con toda probabilidad la cifra de ingresos reales por ventas será inferior a la estimada.

|  |  |
| --- | --- |
| **CONCEPTO** | **IMPORTE** |
| Aportación en dinero (ahorros del emprendedor, préstamo de familiares o amigos…) |  |
| Capitalización prestación por desempleo (pago único) |  |
| Valoración monetaria de bienes y equipos aportados por los/as promotores/as |  |
| Subvenciones recibidas ( no sólo solicitadas) |  |
| Préstamo Bancario 1 (cumplimentar las datos correspondientes) |  |
| Préstamo bancario 2 (cumplimentar las datos correspondientes) |  |
| Financiación por leasing |  |
| Crédito de proveedores (aplazamientos en el pago de inversiones o mercaderías) |  |

**PRÉSTAMO 1** **PRÉSTAMO 2**

|  |  |
| --- | --- |
| Tipo de interés |  |
| Plazo amortización |  |
| Frecuencia de pagos |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Tipo de interés |  |
| Plazo amortización |  |
| Frecuencia de pagos |  |

# PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

Este apartado es fundamental para poder determinar los resultados previstos y por tanto la viabilidad del proyecto.

Es conveniente no poner todas las referencias de productos o servicios a comercializar sino agruparlas por “familias” sin tampoco simplificar excesivamente. Se trata de lograr un término medio que proporcione suficiente información. Por ejemplo en el caso de una cafetería bar podríamos poner: cafés e infusiones, refrescos, cervezas, combinados con alcohol, bocadillos, tapas y menús.

También se debe realizar una estimación sobre las unidades de productos y/o servicios que considera posible facturar para cada unidad de tiempo. A este respecto se pueden utilizar como unidades de tiempo: **día, semana, mes o año**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUCTO O SERVICIO**  **(no todas las referencias sino agrupadas por concepto y/o coste medio similar)** | **Coste de compra medio(\*)**  **sin IVA** | **P.V.P.**  **con IVA** | **Unidades venta estimada** | **Unidad de tiempo** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*(\*) Por unidad de producto o servicio*

### ESTACIONALIDAD

Con la estacionalidad se intenta reflejar si nuestro negocio tiene una facturación bastante similar todos los meses o si al contrario sufre muchas oscilaciones. Por ejemplo una floristería tiene un 20 % de su facturación en el mes de noviembre. O por ejemplo si en agosto se cierra por vacaciones la facturación será 0%. Tenga en cuenta el mes que ha indicado para el inicio de la actividad.

*Introduzca el porcentaje que cree que va a tener cada mes en la siguiente tabla, hasta llegar al 100%:*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ENE** | **FEB** | **MAR** | **ABR** | **MAY** | **JUN** | **JUL** | **AGO** | **SEP** | **OCT** | **NOV** | **DIC** | **total** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 100% |

DEMANDA POTENCIAL Y COMPETENCIA

Utilizando como referencia el siguiente cuadro:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Proximidad | 100 metros | Municipal | 1.000 metros | Comarcal | 8.000 metros |
| Distrito | 400 metros | Urbano | 2.000 metros | Provincial | 50.000 metros |

¿Cuál es el área de influencia que considera para su establecimiento? metros

¿Cuánta población cree que reside en esa área? habitantes

En el área de influencia, ¿existen **establecimientos competidores** del suyo?  No  Si

En caso afirmativo, relaciónelos y valórelos (incluyendo el suyo) asignado la puntuación según los siguientes criterios:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ESTABLECIMIENTO** | **DIRECCIÓN** |
| **A** |  |  |
| **B** |  |  |
| **C** |  |  |
| **D** |  |  |
| **E** |  |  |
| **F** |  |  |
| **G** |  |  |
| **H** |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio** | **ASPECTOS (\*)** | **PUNTUACIÓN** | **OTROS ASPECTOS** |
| **1** | FACHADA: | de peor(1) a mejor(5) |  |
| **2** | ESCAPARATE | de peor(1) a mejor(10) |  |
| **3** | DECORACIÓN INTERIOR | de peor(1) a mejor(10) |  |
| **4** | LUZ EXTERIOR: | de peor(1) a mejor(5) |  |
| **5** | LUZ INTERIOR | de peor(1) a mejor(5) |  |
| **6** | SURTIDO: | de peor(1) a mejor(10) |  |
| **7** | RELACIÓN CALIDAD/PRECIO | de peor(1) a mejor(10) |  |
| **8** | LIMPIEZA | de peor(1) a mejor(5) |  |
| **9** | HORARIO | de peor(1) a mejor(10) |  |
| **10** | SÁBADOS | cerrado(1) abierto(8) |  |
| **11** | ADMISIÓN DE TARJETAS | no(1) sí(5) |  |
| **12** | ANTIGÜEDAD | más(8) menos (0) |  |
| **13** | OTROS FACTORES | de peor(1) a mejor (10) |  |

*(\*) Estos aspectos y el baremo de puntuación son los que se consideran relevantes para un comercio, si consideras otros por el tipo de actividad, modifícalos en la columna de al lado utilizando la puntuación que consideres.*

*Rellena este cuadro en función de los competidores que hayas rellenado en el primer cuadro (A, B, C, D…) y la puntuación que le das a cada competidor basado en los criterios del segundo cuadro (1,2,3,4….):*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **VALORACIÓN** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **Total** |
| **A** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **B** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **D** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **E** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **F** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **G** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **H** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## **CONSIDERACIONES ACLARATORIAS QUE SE QUIERAN REALIZAR:**