

PLAN DE VIABILIDAD

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 cuestionarios.:
 - ✓ 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 PROMOTOR/A *(cumplimentar tantas hojas como promotores/as haya)*

Nombre y apellidos

Sexo fecha de nacimiento Edad

Discapacidad igual o mayor al 33% SI NO

¿Ha sido autónomo en los 5 años anteriores? SI NO

Teléfono móvil

E-mail

CURRICULUM VITE

FORMACIÓN ACADEMICA

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

EXPERIENCIA LABORAL

OTROS (idiomas, informática, aficiones...)

DATOS DEL PROYECTO

Nombre comercial

Breve descripción de la actividad

Dirección

Localidad

C.P.

Provincia

Mes previsto para el inicio de la actividad

¿Necesita local para desarrollar la actividad?:

NO

SI

En caso afirmativo,

 Es en propiedad

 O alquilado con años previstos de contrato

Esta prevista la apertura:

 De lunes a viernes

 Otra: De _____ a _____

Y además

- Sábados mañana
 Sábados mañana y tarde
 Domingos mañana
 Domingos mañana y tarde

¿Que 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

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Empresa individual | <input type="checkbox"/> Sociedad Civil (SC) |
| <input type="checkbox"/> Sociedad Limitada Unipersonal (SLU) | <input type="checkbox"/> Sociedad anónima (SA) |
| <input type="checkbox"/> Sociedad Limitada (SL) | <input type="checkbox"/> Sociedad Limitada Laboral (SLL) |
| <input type="checkbox"/> Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) | <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Laboral (SAL) |
| <input type="checkbox"/> Comunidad de Bienes (CB) | <input type="checkbox"/> Cooperativa de Trabajo Asociado (CTA) |

No obstante, puede obtenerse más información en:

<http://www.portaldelcomerciante.com/es/articulo/las-distintas-posibilidades>

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

NO

En caso afirmativo, ¿De cuántos años de duración es el contrato?

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)	% IVA	IMPORTE del IVA	TOTAL
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 otros aprovisionamientos (envases, embalajes...)				
Uniformes/equipamiento de trabajo				
Marcas, patentes, logotipos				
Cartera de clientes				
Traspaso del negocio				
Valor de los elementos adquiridos con leasing				
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)	% IVA	IMPORTE del IVA	TOTAL
Licencia de apertura				
Altas de suministros (agua, luz, teléfono, gas...)				
Licencia de obras				
Proyecto Técnico				
Otras tasas y/o licencias				
Gastos de gestoría/notaría				
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 momentos 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	PERIODICIDAD DEL PAGO	IMPORTE PERIODO (sin IVA)
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

NOMBRE Y APELLIDOS	SUELDO MENSUAL ASIGNADO
Promotor 1:	
Promotor 2:	
Promotor 3:	

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

TRABAJADORES/AS A CONTRATAR

PUESTO	Nº TRAB 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 en el correspondiente Convenio Colectivo del sector.

FINANCIACIÓN

En este apartado se deben especificar cuales 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...)	
Valoración monetaria de los bienes aportados por el emprendedor/a	
Capitalización prestación por desempleo (pago único)	
Subvenciones recibidas (no sólo solicitadas)	
Préstamo Bancario 1 (cumplimentar los datos correspondientes)	
Préstamo bancario 2 (cumplimentar los datos correspondientes)	
Financiación por leasing	
Crédito de proveedores (aplazamientos en el pago de inversiones o mercaderías)	

PRÉSTAMO 1

Tipo de interés	
Plazo amortización	
Frecuencia de pagos	

PRÉSTAMO 2

Tipo de interés	
Plazo amortización	
Frecuencia de pagos	

MERCADO 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

¿Cuanta población en total 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		

critero	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.

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: