

Centro de Empresas de Cuenca

Patronato de Desarrollo Provincial

Cuestionario para confeccionar un Estudio de Viabilidad o Plan de Empresa

1. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO:

- 1.1. Nombre con el que desea identificar el proyecto:
En caso de empresa, detallar la forma jurídica que adoptará la empresa y motivos que le llevan a inclinarse por ella.
- 1.2. Antecedentes e historia:
Indique, de forma resumida, como surgió la idea, como se inició, el nivel de desarrollo, los pasos dados hasta la fecha y la situación de desarrollo actual de la idea (local, inversiones, materiales, etc....). Señale los contactos realizados y las expectativas de apoyo previstas. ¿De qué forma ayudarán a desarrollar el proyecto y llevarlo a buen término?
- 1.3. Localización prevista de la actividad.

2. PROMOTORES DEL PROYECTO:

- 2.1. Currículo de los promotores:
Adjuntar una ficha con el currículo personal e individualizado para cada uno de los promotores, en el que se hará constar:
 - DATOS PERSONALES: Nombre y apellidos, fecha y lugar de nacimiento, D.N.I., estado civil, nº de hijos, domicilio, población, teléfono y correo electrónico.
 - ESTUDIOS REALIZADOS: Se consignarán todos los estudios realizados, ya sean formación reglada o cursos. Se hará constar los títulos obtenidos, los centros donde fueron cursados así como la duración (año de inicio y de finalización).
 - FORMACIÓN ESPECÍFICA relacionada con el Proyecto.
 - HISTORIAL PROFESIONAL: Comenzando por el último puesto ocupado, se detallará: nombre de la empresa, puesto ocupado, fecha de inicio y de finalización de la prestación de servicios.
 - SITUACIÓN ECONÓMICA PERSONAL: Ingresos anuales, gastos anuales aproximados, patrimonio, deudas con entidades financieras, etc.

- GRADO DE DEDICACIÓN futura al Proyecto.
- OTROS NEGOCIOS O ACTIVIDADES que haya emprendido anteriormente y resultado de los mismos.
- OBJETIVOS PERSONALES: Breve descripción de los objetivos personales que se persiguen a corto y medio plazo mediante la creación de la empresa.

3. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS/SERVICIOS.

- 3.1. Producto o servicio:
Defina cuál es el producto(s) o servicio(s) que se pretende ofrecer en su empresa y el nombre bajo el cual se comercializará.
- 3.2. Necesidades que cubre:
Carencias que soluciona ya sea de forma total o parcial.
- 3.3. Ventajas comparativas:
Describir los elementos innovadores que se incorporan y caracteres diferenciales respecto a los de la competencia, es decir, las ventajas del producto o servicio con respecto a los existentes en el mercado actualmente, así como las novedades más significativas del mismo.
- 3.4. Evolución futura del producto o servicio:
Describa cual va a ser, a su entender, la evolución del producto o servicio. Posibles cambios futuros en el producto o servicio.

4. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:

- 4.1. Fases del proceso productivo:
Etapas y operaciones del ciclo de producción o de la prestación del servicio.
- 4.2. Control de Calidad:
Sistemas a utilizar para controlar la calidad de su producto o servicio.
- 4.3. Previsión de producción:
En caso de producto: número de unidades a fabricar al mes o anualmente.
En caso de servicio: número máximo de servicio que puede prestar con la estructura prevista.
- 4.4. Materias primas y suministros. Existencias mínimas:
Desglosar materiales y suministros necesarios para el proceso productivo. Espacio físico dedicado al almacén de los materiales. Nivel mínimo de existencias permitido para mantener el nivel de producción.

- 4.5. Proveedores más importantes:
Aportar relación con nombre, materiales que suministran y localidad en que se ubican.

5. ANÁLISIS DEL MERCADO:

- 5.1. ¿Qué considera usted que puede hacer que su negocio fracase?
- 5.2. Características del cliente o consumidor:
¿Cuál es el tipo de cliente para el que usted va a trabajar?: consumidores, grandes empresas, administraciones, organizaciones no gubernamentales, personas individuales. En este último caso, describir el tipo de cliente potencial: sexo, edad, recursos, gustos, hábitos de consumo...
- 5.3. Características de la competencia:
Empresas más importantes del sector situadas en la zona, en la localidad y / o provincia, datos más significativos.
- 5.4. ¿Cuál es la proporción entre el número de establecimientos parecidos en la zona con respecto al total de clientes potenciales?

6. PLAN COMERCIAL:

- 6.1. Actividades previstas en el campo del diseño tanto para la presentación de la empresa como del producto.
- 6.2. Sistema de ventas:
Organización de la política de ventas, estructura que se precisa, costes, forma de pago y medios con los que se cuentan. Canales de distribución (venta al por menor, al por mayor, almacenista, distribuidores, ventas por correo, etc.).
- 6.3. Comunicación, publicidad y promoción: Acciones que se piensan emprender.
- 6.4. Exportación.
Posibilidad de exportar, a qué países, porcentaje de productos o servicios.

7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS:

- 7.1. Personas necesarias, funciones y responsabilidades:
Número mínimo de personas necesarias para el normal funcionamiento de la actividad, así como sus funciones.

7.2. Sistema de contratación de personal:
Tipos de contratos laborales que utilizará en su empresa, si fuese necesario:

Contratos indefinidos (a tiempo completo o parcial)
Contratos temporales (Obra o servicio determinado, lanzamiento de nueva actividad, eventuales, prácticas, formación, fomento del empleo, etc.)

7.3. Asesores externos:
Necesidades de colaboración de asesorías externas en temas meramente técnicos y administrativos.

7.4. Medidas de Seguridad e Higiene:
Dependiendo de la actividad de su empresa, los trabajadores tendrán derecho a una protección eficaz en materia de seguridad e higiene, Dicha responsabilidad recae sobre la empresa tomando la medida legal necesaria de trabajo (ropa adecuada, mascarilla, cascos, hora límite de exposición a agentes químicos contaminantes, revisiones médicas regulares, etc.).

8. PREVISIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS:

8.1. Previsión de ventas:
Deberá proporcionar datos previstos para los próximos tres años.

	Primer año	Segundo año	Tercer año
Volumen / Unidades			
Precio			

- Crecimiento previsto de las ventas y de los gastos para los tres primeros años:

	Del primer al segundo año	Del segundo al tercer año
% de crecimiento de ventas		
% de crecimiento de gastos		

Justificación de los supuestos empleados. Explique en qué se ha basado para estimar los ingresos y gastos que conforman la previsión de resultados.

Justificación del supuesto del volumen de ventas para el primer año.

Justificación de los gastos necesarios para obtener los ingresos del primer año.

Justificación del crecimiento tanto de los ingresos como de los gastos para los años siguientes.

- 8.2. En función de los productos o servicios que oferta la empresa. ¿Cuál es el valor de las compras que se prevé se puedan realizar durante el ejercicio económico considerado? (expresar el importe en % sobre cifra de ventas por línea de producto o servicio).
- 8.3. ¿Está previsto subcontratar alguna fase de la producción o de la prestación del servicio? ¿A cuánto ascendería su importe por ejercicio económico?
- 8.4. ¿A cuánto asciende la retribución neta por trabajador según su categoría profesional?
- 8.5. ¿Necesita el personal algún tipo de atención específica como vestuarios, mascarillas, insonorizadores, caretas, etc. que suponga un mayor coste medio a imputar a esta partida de gastos de personal?
- 8.6. Aparte de las retribuciones fijas, ¿está previsto motivar al personal con retribuciones variables?. (Se pueden fijar en función de un porcentaje sobre ventas, producción o beneficio anual).
- 8.7. ¿En cuanto se calcula el coste medio del transporte de las ventas? (% sobre el valor de ventas previsto).
- 8.8. ¿Cuál es el montante de presupuesto inicial a destinar en concepto de las actuaciones previstas en publicidad y promoción?. ¿Qué dotación anual se destinará a este concepto en ejercicios posteriores?
- 8.9. ¿Qué impuestos locales deberá soportar la empresa y a cuanto ascienden? (Licencias y permisos, principalmente la licencia de apertura).
- 8.10. ¿Existe algún arrendamiento aparte del módulo del Centro de Empresas que deba satisfacer la empresa? ¿Cuál es la cuantía por período?
- 8.11. ¿Existirán intermediarios? ¿Cuántos y en qué funciones? ¿En cuánto se estiman sus comisiones para el ejercicio económico? (Esta cuestión hace referencia principalmente a comisiones sobre ventas)
- 8.12. Importe anual a satisfacer en concepto de asesorías externas (laboral, fiscal, contable, técnica, etc.)
- 8.13. ¿En cuánto se estima el consumo anual de electricidad, agua y cualquier otro abastecimiento que no tuviese la cualidad de almacenable?

8.14. ¿En cuánto se estiman los gastos anuales por mantenimiento y limpieza del módulo que ocupe la empresa? (Se incluye el mantenimiento de extintores)

8.15. Cuantía de las primas de seguros a suscribir (empresa, vehículo, privativas de la actividad, etc.). Es obligatorio para los proyectos ubicados en el Centro de Empresas suscribir una póliza de responsabilidad civil frente al propietario del edificio por valor de 150.000 €. No es necesario asegurar el continente, ya que éste está cubierto por el seguro del Centro.

8.16. ¿En cuánto se calcula que podría ser el gasto en comunicaciones, teléfono, fax, correos, Internet, etc.?

8.17. ¿Cuál es la media de kilómetros que está previsto realizar en gestiones varias al año no imputables a transporte sobre ventas? Estimar también la media de dietas en concepto de comidas y pernoctaciones.

8.18. Proporciona los siguientes datos para la estimación del fondo de maniobra:

¿En cuánto se calcula el stock medio de materias primas en días de consumo? Es decir, durante el ejercicio económico ¿cada cuántos días se compra materia prima por término medio?

¿Existe stock de producto en curso?

¿Cuántos días por término medio se calcula que los trabajos permanecen en curso?

¿Cuántos días por término medio permanecen las mercancías en el almacén hasta que son vendidos?

¿A qué plazos se trabaja por término medio en días de cobro a clientes (30, 60, 90 días u otros plazos)?

¿Qué plazos se manejan por término medio en días de pago a proveedores (30, 60, 90 días u otros plazos)?

9. PLAN DE INVERSIÓN - FINANCIACIÓN:

En el plan de inversiones se relacionan los bienes de duración superior a un año, así como los gastos de constitución y el inmovilizado inmaterial (patentes, marcas, depósitos, etc.).

En el plan de financiación se relacionarán, desglosadas, las distintas fuentes de financiación.

9.1. Plan de Inversión:

Hacer una relación en folios aparte de los recursos materiales que requiere la empresa para el desarrollo de su actividad y presupuestar cada uno de ellos conforme a la información suministrada por los proveedores. A continuación trasladar los datos al siguiente resumen.

Resumen del Plan de Inversiones:

- Obras y adaptación de espacios.
- Maquinaria.
- Instalaciones.
- Herramientas.
- Elementos de transporte.
- Mobiliario y enseres.
- Ordenadores.
- Programas.
- Depósitos o garantías.
- Gastos de notaría, registro, etc.
- Asesoramiento externo en la constitución.
- Provisión para viajes y gestiones previas.
- Tasas por licencia de apertura.
- Proyecto técnico.
- Importe del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales por Constitución.
- Propiedad industrial (Patentes, marcas, etc.).
- Gastos de diseño gráfico.
- Existencias iniciales de materias primas.
- Existencias iniciales de material de oficina y otros productos.
- Provisión de fondos.
- Otros gastos.

Total de Inversiones (IVA incluido)

9.2. Plan de Financiación:

- Recursos económicos disponibles:

Relacione los recursos propios de que dispone para acometer el proyecto.

- Necesidades de crédito:

Describa cuáles son sus necesidades de crédito en función de lo previsto en el plan de inversión financiera.

- Garantías y avales disponibles:

Qué garantías o avales puede disponer en caso de solicitar financiación ajena.

- Solicitud de ayuda de la administración pública:

Posibles ayudas que tiene pensado solicitar de la administración, tipo de ayuda, e importe a solicitar.

Resumen del Plan de Financiación:

- Capital social (aportaciones dinerarias)
- Capital social (aportaciones no dinerarias)
- Créditos o préstamos
- Subvenciones

Total Financiación.