

Plan de Viabilidad de la Empresa

CONCEPTO del Plan de Viabilidad de la Empresa

Un plan de viabilidad es un documento que permite al emprendedor ver la rentabilidad (lo que va a ganar) del negocio o actividad que va a emprender.



CONTENIDO mínimo del Plan

Para realizarlo rellene los siguientes puntos:

I. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO



II. PRESENTACIÓN DEL PROMOTOR

NOMBRE Y APELLIDOS

LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO

DIRECCIÓN

TELÉFONO



III. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

PRODUCTOS A COMERCIALIZAR

SERVICIOS A OFRECER

IV. ESTUDIO DE MERCADO

DÓNDE VA A SITUAR SU NEGOCIO O ACTIVIDAD

COMPETENCIA EN LA ZONA

COMPETENCIA EN LA CIUDAD

POSIBLES CLIENTES A LOS QUE VA DIRIGIDO (NÚMERO, TIPO DE CLIENTES...)

V. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

a. INVERSIONES

Qué necesito adquirir o alquilar para iniciar la actividad. Enumera los bienes necesarios y señala al lado su precio o coste.

- i.
- ii.
- iii.
- iv.
- v.
- vi.
- vii.
- viii.
- ix.
- x.

b. RECURSOS

-¿Cuánto dinero tengo (en efectivo o bienes que tenga para vender) para empezar el negocio?

-¿Cuánto dinero necesito pedir prestado a un Banco o Caja de Ahorros?

-¿Me pueden prestar dinero alguna persona (familiares, amigos...)?

c. AMORTIZACIÓN

Los bienes del negocio o actividad sufren un desgaste. Multiplica el coste inicial de los mismos por el porcentaje que se señala y obtendrás el gasto de amortización anual.

- i. Elementos de transporte (coches, camionetas, camiones...) 25%
- ii. Equipos informáticos 20%
- iii. Local 4%
- iv. Maquinaria 15%
- v. Mobiliario 15%
- vi. Instalaciones 15%

d. VENTAS O INGRESOS

¿Cuánto esperas vender o ingresar anualmente?

e. GASTOS VARIABLES

- **Señala qué suministros necesitas** contratar (luz, agua, teléfono...) y el precio estimado que tienen anual.

- i.
- ii.
- iii.
- iv.
- v.
- vi.
- vii.
- viii.
- ix.

- **Señala el gasto estimado** en publicidad o promoción.

f. PERSONAS A CONTRATAR

¿Necesitas personal?

¿Cuántas personas?

¿Qué gasto anual supondrán entre sueldos y seguridad social?

g. STOCKS A ADQUIRIR

Si vas a comercializar productos, señala cuántos vas a comprar al inicio del negocio y cuánto valen.

h. IMPUESTOS A PAGAR

Señala cuáles de estos impuestos tienes que pagar y su importe aproximado:

- Impuesto de actividades económicas (IAE)
- Licencia de obras
- Licencia de apertura
- IVA anual
- Pagos fraccionados de IRPF anuales
- Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (1% del capital inicial)

i. CUENTA DE RESULTADOS

Ingresos – gastos= Resultado

Ingresos:

-
-

Gastos:

- Gastos variables (suministros, publicidad...)
- Gastos de personal
- Impuestos
- Amortizaciones
- Intereses de préstamos

Plan de Viabilidad de la Empresa

j. CUADRO DE TESORERÍA

- **Señala los cobros** a los que tendrás que hacer frente mensualmente

- **Señala los ingresos** o ventas que esperas tener mensualmente

k. BALANCE DE SITUACIÓN

Activo (bienes y derechos que tienes)=**pasivo** (recursos con los que has financiado los bienes que posees)

Activo:

-
-
-
-
-
-

Pasivo:

-
-
-
-
-

VI. ANÁLISIS DAFO

PUNTOS DÉBILES DE SU NEGOCIO O ACTIVIDAD

AMENAZAS DE SU NEGOCIO O ACTIVIDAD

PUNTOS FUERTES DE SU NEGOCIO O ACTIVIDAD

OPORTUNIDADES DE SU NEGOCIO O ACTIVIDAD