



GUIA

PARA ELABORAR UN PLAN DE VIABILIDAD DE IDEA DE NEGOCIO



GUIA PARA ELABORAR UN PLAN DE VIABILIDAD DE IDEA DE NEGOCIO

Un **Plan de Viabilidad** es un documento que recoge por escrito el contenido de una idea de negocio para poder ser considerada como un proyecto de implantación de negocio o de emprendimiento que pretende materializarse y ponerse en marcha. Recoge desde la definición de la idea de negocio hasta la forma concreta de implantación para ser puesta en marcha y su explotación. Por lo tanto, se debe tener en cuenta una serie de aspectos estratégicos, de gestión y financieros que permitan la materialización de la idea, mostrando un rigor la propio proyecto y a su vez servir como guía, seguimiento y evaluación permitiendo mostrar la viabilidad de la propuesta y tener en cuenta aspectos que no se han tenido en cuenta en su concepción.

El objetivo de un **Plan de Viabilidad**, como su propio nombre indica es **mostrar la viabilidad económica y comercial de nuestra idea de negocio**.

Un **plan de Viabilidad** sirve a su vez como **“tarjeta de presentación”** para dar a conocer el proyecto ante la administración, posibles inversores y fuentes de financiación (entidades financieras, convocatoria de subvenciones, etc.)

Para ello deberemos tener en cuenta una serie de aspectos que se recogen a continuación:

1. LA IDEA. ACTIVIDAD A DESARROLLAR.

PRESENTACION. Se trata de realizar una presentación del proyecto con una serie de información muy concreta.

- Presentación del Promotor.
- Presentación de la idea.
- Imagen.
- Público Objetivo.

2. EL MERCADO. ANALISIS DAFO.

INTRODUCCIÓN. Se trata de realizar una presentación del lugar donde se va a implantar el proyecto.

Por ejemplo: Daroca, es una población de unos 2.050 habitantes configurándose como la cabecera Comarcal de la comarca Campo de Daroca de un total de 35 municipios. La población activa es de unos 1.200 habitantes.

La localidad tiene un enfoque de servicios y una clara orientación al turismo debido a su importante oferta patrimonial tanto cultural como natural.

ANALISIS CONCRETO DEL ESTABLECIMIENTO EN RELACIÓN CON LO EXISTENTE EN LA LOCALIDAD.

2.1. Análisis Externo.

- FORTALEZAS.
- AMENAZAS.

2.2. Análisis Interno.

- OPORTUNIDADES.
- DEBILIDADES.



3. RECURSOS DISPONIBLES.

Se trata de describir los recursos con los que se cuenta para la implantación y puesta en marcha de la iniciativa.

La gestión y desarrollo de la iniciativa empresarial será desarrollado por el Promotor, junto con XXX personas.

Se estima que la idea de negocio puede ser gestionada con XXX personas.

Se ha alquilado/adquirido un local para la implantación del proyecto.

Se cuenta con un presupuesto de XXXXXXXX €.

4. PLAN DE MARKETING. POLITICA COMERCIAL.

El plan de marketing recoge aquellos aspectos relacionados con la comercialización. Recordemos que la mercadotecnia hace referencia a 4p's (conocido como *marketing mix*) que se han de tener en cuenta en el desarrollo de un comercio.

Precio, Producto, Presentación (distribución y forma de comercialización) y *Promoción* (comunicación).

Sobre todo será necesario hacer referencia y recoger por escrito lo relativo a la política comercial del producto, es decir, lo que hace referencia al precio del producto y ventas:

* Precios de venta.

* Ventas estimadas. INGRESOS. Establecer al menos 2 escenarios; optimista – pesimista.

* Margen sobre ventas que permita establecer la ganancia. BENEFICIO.

5. PLAN ECONOMICO. FINANCIERO.

Se trata del CUADRO que nos muestre con números la viabilidad de nuestro proyecto. En el recogeremos los **gastos** estimados tanto en la puesta en marcha como en el día a día de nuestro como los **ingresos** recogidos en el punto anterior que nos permitirán estimar los **beneficios o pérdidas**. No debe alarmarnos ver pérdidas en los primeros meses o incluso año de nuestra actividad, por ello será necesario establecer una PROYECCIÓN en el tiempo (al menos 3 años) en el que vayamos estimando tanto gastos como ingresos que nos muestren en el tiempo la viabilidad de nuestra idea teniendo en cuenta el asentamiento de la misma y por supuesto un incremento en los clientes y las ventas.



a. Estimación de gastos. Deberemos estimar 2 escenarios, lo mínimo y lo máximo que se pagará.

ESTIMACIÓN DE GASTOS	IMPORTE MINIMO	IMPORTE MÁXIMO
Inversión inicial local.		
Ej. Gastos varios inicio actividad		
Ej. Albañilería		
Ej. Fontanería		
TOTAL		
Presupuesto inicial de compras. PREVISIÓN STOCKS.		
CONCEPTO		
Totales		
Gastos Fijos. (MES/AÑO)		
Ej. Autónomo (Seguridad Social)		
Ej. Alquiler		
Ej. Luz		
Ej. Agua		
Ej. Gestoría		
Ej. Seguros (Local, RC, etc.)		
Ej. Empleados (Salario, SS, etc.)		
Ej. Vehículo		
TOTALES		
Gastos variables.		
CONCEPTO		
TOTALES		
Fuentes de financiación		
*Financiación propia. Aportación inicial.		
*Financiación bancaria. Préstamos. Importe del préstamo.		
Plan de Amortización		
TOTALES.		

b. Estimación de Ingresos y beneficio.

Conocidos nuestros **GASTOS** es necesario evaluar si con nuestros **INGRESOS** somos capaces de hacer frente a los mismos y generar un **BENEFICIO** que haga viable nuestra iniciativa.

$$\text{BENEFICIO} = \text{INGRESOS} - \text{GASTOS}$$

c. Proyección económica. Propuesta de viabilidad en el tiempo.

Hacíamos referencia a poder establecer una proyección económica en el tiempo (3-5 años) que nos muestre como irá evolucionando nuestro negocio. De igual manera es interesante que esta proyección se ajuste al menos a 2 escenarios; pesimista y optimista

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS					
INGRESOS					
BENEFICIOS					



6. TRAMITES.

En este punto se recogen el listado de acciones necesarias para la puesta en marcha del negocio.

- De Constitución.
- Fiscales.
- Subvenciones.

Es necesario tener en cuenta y recoger por escrito todos los trámites necesarios para la puesta en marcha del negocio. Alta como autónomo, en el Impuesto de Actividades Económicas, notificación en el ayuntamiento de apertura de local, etc. Estos trámites pueden precisar de unos días para su obtención y hemos de valorar si los vamos a realizar nosotros o vamos a contar con el apoyo de un Gestor / Asesor.

7. CALENDARIO DE EJECUCIÓN.

El calendario de ejecución pretende temporalizar en el tiempo los diferentes trámites necesarios para la puesta en marcha del proyecto y que nos ha de servir de guía para tener una fecha estimada en el calendario para el inicio de la actividad.

	SEMANA1	SEMANA2	SEMANA3	SEMANA4	...
TRÁMITES1					
TRAMITES2					
TRAMITES3					
...					
APERTURA					

8. INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA.

Hasta ahora solo hemos tenido en consideración aspectos muy básicos en la configuración de un Plan de Empresa y de un plan de Viabilidad Económica. Es necesario tengas en cuenta otros muchos aspectos, que de ser recogidos por escrito te servirán para una valoración más real de tu idea de negocio. Te recomendamos que al menos realices lo siguiente:

a. Análisis de Proveedores.

Es necesario una evaluación de proveedores que nos permitirá establecer nuestra Política de Compras y gestión de STOCKS. Para ello es necesario disponer de un LISTADO de PROVEEDORES (incluso por producto) y conocer sus precios y CONDICIONES. (Forma de pago, etc.)

b. Análisis de la competencia.

Tan importante como tener la idea, su materialización, conocer los recursos de los que disponemos, realizar un análisis económico financiero, conocer los proveedores es conocer nuestra competencia, tanto local como comarcal.



Hemos de comprobar si nuestra idea permite cubrir un nicho de mercado, en qué nos diferenciamos del resto de la oferta (si esta existe), en qué está nuestra competencia diferenciada, cuáles son sus precios, etc. Por ello es necesario realizar un análisis pormenorizado de nuestra competencia, identificándola e incluyendo su oferta (productos) y precios, que nos permita identificar cuál va a ser nuestra diferenciación (producto, servicio, calidad o precio) para tratar de captar cliente.

9. CONCLUSIONES.

Si has llegado hasta este punto, recogiendo por escrito cada uno de los puntos y supuestos expuestos, **¡enhorabuena!**, tu idea de negocio se ha materializado y **ya dispones de un plan de empresa**. Es el momento de realizar una valoración que permita analizar la viabilidad del mismo en base a los datos que has introducido en el punto 5 de esta guía.

Es el momento en el que con este documento solicites una valoración por parte de:

- Gestoría / Asesoría.
- Agente de Empleo y Desarrollo Local.
- Punto de Atención al Emprendedor.
- Servicio de Apoyo a la Creación de Empresas.

Este servicio está disponible en INAEM, CEOE o Cámara de Comercio.

En el caso de que se muestre una viabilidad del mismo es momento para llevar a cabo tu idea de negocio y emprendimiento. ¡Ánimo!