

Manual para la Autoevaluación de Proyectos Empresariales e Iniciativas de Autoempleo

El potencial empresario/a, desarrollará una aproximación al Plan de Viabilidad del proyecto de nueva empresa o iniciativa de autoempleo según las bases planteadas en el Cuestionario de Autoevaluación que le adjuntamos a continuación.

Una vez desarrollado por la persona interesada este Plan, será revisado y supervisado por el personal Técnico de esta Cámara, a fin de hacer un balance de su idoneidad y posible viabilidad económica futura.

Asimismo en esta reunión se ofrecerá información y colaboración respecto a:

- **Trámites para la puesta en marcha de la empresa.**
- **Ayudas y subvenciones a las que pueda acceder el proyecto de empresa.**
- **Si existe necesidad de financiación ajena, información sobre líneas de financiación favorable para PYMES.**
- **Orientación sobre la formación requerida para desarrollar su proyecto.**
- **Orientación sobre la forma jurídica más adecuada e implicaciones fiscales del proyecto de empresa o iniciativa de autoempleo.**

SI DESEA HACER UN SEGUIMIENTO DE SU PROYECTO, CONTACTE CON:

**Servicio de Creación de Empresas
de la Cámara de Comercio de Cantabria**

Plaza de Velarde, 5 - 39001 Santander
Tfno.: 942 942 31 83 04
e-mail: credem@camaracantabria.com

Cuestionario de Autoevaluación de Viabilidad Empresarial

El Emprendedor/a *(En caso de ser varias personas, solicitar hoja anexa de datos personales)*

Nombre _____

Dirección _____

Código Postal _____ Población _____

Tfno. _____ Fax _____ e-mail _____

DNI _____ Año de nacimiento _____ Nacionalidad _____

Nivel de Formación

- Graduado escolar
 Superior, bachillerato, formación profesional
 Universitarios

Situación Laboral

- Activo/a por cuenta ajena
 Autónomo/a
 Inactivo/a
 Desempleado/a

¿Conoce o ha tenido experiencia, en el sector que desea desarrollar su iniciativa empresarial?

El Producto o Servicio

El producto o servicio que va a ofrecer al mercado ¿Cubre alguna necesidad del mercado o tiene alguna novedad o ventaja competitiva que lo diferencia de otros ya existentes?

Hablar de sus ventajas competitivas en:

- a) Precio _____
b) Duración _____
c) Estilo _____
d) Facilidad de uso _____
e) Calidad _____
f) Innovación _____

¿Conoce las características técnicas de la fabricación del producto o de la forma en que ofrece el servicio y cuál será su coste? _____

¿Ha protegido su producto o servicio con las normas legales a su alcance? (Registro de la marca, nombre comercial...) _____

¿Conoce a los proveedores de su producto o servicio y su forma de trabajar? _____

¿Sabe cuál es el marco general en el que se desarrolla su nueva empresa: legislación mercantil, laboral, marco económico, etc.? _____

¿Cuenta con experiencia anterior en relación al producto o servicio? _____ En caso afirmativo, explique cuál es. _____

Señale otras causas de elección del producto/servicio no definidas anteriormente. _____

El Mercado Objetivo: el Cliente

¿Conoce cuáles son las tendencias general actuales de consumo y en función de las mismas, los motivos por los que su producto-servicio puede ser atractivo? _____

¿Necesitarán sus futuros clientes un producto o servicio como el suyo? _____

¿Ha investigado el mercado en el que piensa entrar? ¿Cuál es su tamaño y expectativas de crecimiento? Conviene localizar la cifra total de ventas de los productos iguales o que satisfacen la misma necesidad. Incluso si el producto es innovador, pueden existir otros sustitutos al propuesto. _____

¿Conoce los canales de distribución existentes, quiénes son sus competidores y cuáles son sus servicios complementarios? _____

¿Tiene pensado desarrollar una política de precios determinada? (p.ej: Estrategia precios altos-calidad, o precios bajos-introducción rápida) _____

¿Tiene decidido qué canales de distribución utilizará? _____

¿Tiene preparado un plan de promoción y publicidad (anuncios, mailing, ofertas...) que ayude a vender su producto o servicio? Realizaré buzoneo una vez al mes en la zona. _____

¿Ha pensado en las características que debe tener su personal de ventas? _____

Su producto o servicio ¿tendría posibilidad de ampliarse a otras zonas, ciudades o países? _____

La Competencia

¿Conoce a los que serán sus futuros competidores? Sus características, nombre, tamaño, porcentaje del mercado que dominan ... _____

¿Conoce la línea de actuación de la competencia: precios de venta, publicidad y promoción, puntos de venta, servicios al cliente, características técnicas de sus productos o servicios...? _____

¿Ha pensado cuales serán las ventajas e inconvenientes que va a tener la futura empresa respecto a sus competidores? Describalas. _____

La Ubicación Física de la Fábrica, Comercio, Servicio

Localización. ¿Conoce los puntos fuertes y débiles de su ubicación? Analice y justifique su ubicación en función de los siguientes:

- Proximidad a los clientes _____
- Proximidad a las fuentes de aprovisionamiento _____
- Equipamiento de la zona: vías de comunicación, otras actividades similares o complementarias _____
- Facilidad de acceso a mano de obra y personal adecuado _____
- Legislación urbanística de la zona _____
- Incentivos económicos de carácter local y regional _____
- Posibilidades de ampliación futuras _____

¿Ha previsto los gastos de acondicionamiento de su nueva instalación? _____

¿Sabe cuáles son las máquinas, utensilios y vehículos que utilizará y cuál es su coste? _____

Recursos Humanos

¿Ha calculado el número de personas adecuadas para su negocio y cuantos serán eventuales o fijos? _____

¿Ha calculado su coste? _____

¿Ha determinado que formación y capacidad profesional deberán tener los empleados y/o empleadas, o ha previsto desarrollar un Plan de formación adecuado? _____

¿Sabe ya como desarrollará la selección del personal? _____

Plan de Viabilidad Económica

¿Ha calculado cuál será su inversión inicial? _____

¿Podría rellenar el cuadro siguiente?

Plan de Inversiones

Edificios, locales y terrenos	
Maquinaria	
Instalaciones	
Elementos de transporte	
Herramientas y utillaje	
Mobiliario y enseres	
Equipos procesos de información	
Aplicaciones Informáticas	
Derechos de traspaso/patentes/marcas	
Depósitos y fianzas	
Gastos de constitución	
Materias primas	
Otros gastos	
Provisión de fondos	
Total	

¿Conoce las fuentes de financiación para su proyecto? ¿La cantidad máxima a financiar, plazos de amortización, si existen periodos de carencia? _____

Plan de Financiación

Recursos Propios	
Deudas con entidades de crédito de más de un año (largo plazo)	
Deudas con entidades de crédito de menos de un año (corto plazo)	
Capitalización	
Otros (leasing, aportaciones sin costes financieros, etc.)	
Total	

¿Sabe cuánto dinero va a exigir la puesta en marcha del negocio, cuándo lo va a necesitar y para qué? _____

¿Podría rellenar el siguiente Plan de Tesorería para los primeros meses de actividad?

Plan de Tesorería (Cash-Flow)				
CONCEPTO	1 ^{er} MES	2 ^o MES	3 ^{er} MES	4 ^o MES
Cobros				
Ventas				
IVA repercutido				
Subvenciones				
Otros				
Total Cobros				
Pagos				
Proveedores				
Sueldos y salarios				
Seguridad Social				
I.R.P.F.				
Impuestos y tasas				
Comisiones				
Publicidad y promoción				
Alquileres				
Suministros				
Mantenimiento y reparación				
Servicios exteriores				
Gastos de transporte				
Pagos por inversión				
Intereses de crédito				
Devolución créditos				
I.V.A. soportado				
Otros pagos				
I.V.A. a pagar				
Total Pagos				
Diferencia Pagos-Cobros				
Saldo Anterior				
Saldo Acumulado				

¿Ha calculado qué ingresos le proporcionará la nueva empresa y cuánto le costará la actividad proyectada para estimar el posible beneficio de su negocio? _____

¿Podría rellenar el siguiente cuadro de cuenta de resultados previsional?

Presupuesto

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2
-----------	-------	-------

INGRESOS		
Ventas		
Existencias finales		
Otros ingresos		
Subvenciones		

GASTOS		
Compras (materias primas y auxiliares)		
Existencias iniciales		
Gastos de personal		
retribución propia		
seguros de autónomos		
sueldos del personal empleado		
seguridad social a cargo empresa		
Gastos financieros		
Gastos tributarios (menos imp. sociedades)		
Suministros		
Alquileres		
Seguros		
Mantenimiento y reparaciones		
Servicios exteriores (gestoría)		
Transportes (combustible)		
Publicidad		
Amortizaciones		
inmovilizado		
costes de constitución		

DIFERENCIA		
Resultados antes de impuestos		

¿Ha calculado la rentabilidad de los fondos invertidos en la empresa: $\text{rentabilidad} = \frac{\text{beneficio neto después de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$ y la ha comparado con la rentabilidad que le podría ofrecer otro tipo de inversión? _____

Forma Jurídica

¿Tiene información sobre la forma jurídica elegida y que mejor se adapte a sus necesidades y las de su negocio? _____

¿Conoce los trámites administrativos para la puesta en marcha? _____

¿Conoce las subvenciones o ayudas públicas para la creación de su nueva empresa? _____

¿Conoce los costes y obligaciones fiscales y mercantiles a los que su empresa estará sujeta? _____
